سلسلة المكتبة السيكولوچية (٢)

# أســـرار الشخصية المؤثرة

عاطف عمارة



# أســرار
# الشخصية المؤثرة

اسم الكتاب : أسرار الشخصيه

إعداد : عاطف عمارة

الناشر : الحرية للنشر والتوزيع

الإشراف العام : جمال العزب

الجمع الإلكتروني : فور إتش للكمبيوتر ٠١٠/٦٦٧٤٣٣٥

رقم الإيداع 2003 /11223

الترقيم الدولي 7 - 85 - 23 - 203



الحرية للنشر والتوزيع

3 ميدان عرابى وسط البلد ـ القاهرة

0123877921 - 5745679

دار التحرير للنشر والتوزيع

الكويت ـ تليفاكس/ 4763687

Mopael \ 9551344

- سأنظر إلى فوق، وأحب، وأضحك، وأرفع الآخرين

(هوار أرنولد وولتر)

- كل عمل صحيح وتفكير صادق يطبعان بطابع جمالهما الإنسان والملامح.

(دجون راسكن)

- شخصيتك تكشف عن نوع التفكير الذى تقوم به والأخلاقيات التى تتقيد بها.

(نابليون هل)

- إذا كنت صادقًا مع نفسك لن يمكنك أن تكون زائفًا مع أى إنسان.

(وليم شكسبير)

# مقدمة

عندما نتحدث عن الشخصية المؤثرة فإننا لا نقصد بها شخصية مثل «بونابرت» أو «يوليوس قيصر» أو شخصية مثل «فولتير» أو «داروين» أى أننا لا نقصد بالتحديد شخصية لها أعظم الأثر فى تاريخ البشرية، بل أننا نقصد أية شخصية «متميزة» عن الشخصيات العادية العارية عن كل موهبة، وعلى ذلك فقد نجد الشخصية المتميزة فى حياتنا اليومية فى الكثير من المجالات والمناسبات، فهى شخصية عملية، إجتماعية، مرحة، لبقة، متحدثة، دبلوماسية، كيسة، ودودة، ذكية، حاضرة البديهة، قوية الإرادة، ناجحة، متفوقة.

فالشخصية المؤثرة شخصية ناجحة متفوقة فى كل أعمالها وعلاقاتها، بمثل نجاحها فى أقوالها ومظهرها وسلوكها، هى شخصية ناجحة فى العمل، والصداقة، والأسرة، والعلاقات الاجتماعية، ولذلك فهى شخصية متألفة، متفائلة، سعيدة.

مثل هذه الشخصية نجدها كثيرًا فى ميادين العمل، وفى أماكن الاحتفالات والاجتماعات العامة، وهى شخصية موجودة فى كافة الطبقات الاجتماعية، ولكنها تمتاز عن الشخصية العادية بمواهبها التى ذكرناها.

وهى شخصية تملك الكثير من القدرات والمواهب التى تجعلها شخصية متميزة، ناجحة، وإن لم تجعلها مواهبها فى مصاف الشخصيات العبقرية.

الشخصية المؤثرة الجذابة ليست شخصية عبقرية بالضرورة، إنما يكفها أن تكون شخصية ناجحة متميزة عن الشخصيات العادية التى نلتقى بها كثيرًا فى حياتنا اليومية.

**هذا الكتاب ...**

هو محاولة لاستعراض سمات وقدرات ومواهب الشخصية المؤثرة، الجذابة، الناجحة .. وقد حاولنا فيه أن نقدم صورة واضحة لهذا النمط من الشخصية فى إطار تبسيط المعارف النفسية على نحو تطبيقى عملى يجعل المعرفة النفسية قريبة المنال سهلة الهضم للقارئ غير المتخصص.

والسؤال الذى قد يتبادر إلى الذهن للواهلة الأولى هو: كيف أمكن للذين يهتمون بالمعارف النفسية ويؤلفون فيها الكتب والمصنفات أن يتحدثوا عن أنماط من الشخصية تحت مسميات مختلفة فيها: «الشخصية المثالية» و«الشخصية الناجحة» و«الشخصية الزئبقية» و«الشخصية المؤثرة» و«الشخصية المنتجة» وما إلى ذلك من المسميات التى لا ينتهى إليها الحصر؟

والواقع هو أن علم النفس فى صورته الأكاديمية البحتة لا يتحدث عن هذه الأنماط من الشخصيات بنفس المسميات المذكورة سابقا، إنما هو يقدم لنا معارفه العلمية فى صورة شديدة العمومية، كمبادئ ونظريات أو حتى تصنيفات للشخصية فى أنماطها العامة المعروفة.

ويأتى دور علم النفس التطبيقى بعد ذلك ليستفيد من هذه المعارف والنظريات والتصنيفات ويحاول تطبيقها على أنماط أخرى من الشخصية أقل عمومية من أنماط الشخصية العامة التى قامت عليها العلوم النفسية .. وهكذا ظهرت مسميات أنماط الشخصية المتداولة حاليا والتى منها: «الشخصية المبدعة» و«الشخصية القوية» و«الشخصية القيادية»، إلخ.

على أن المؤلفات التى تتناول مثل هذه الأنماط من الشخصية لا تبتعد أبدًا عن الخطوط المعرفية الأساسية لعلم النفس .. بل هى كما قلنا تستفيد من نظرياته وقواعده وهدفها النهائى هو تبسيط المعارف النفسية.

ونحن أيضا لا نهدف إلى أكثر من ذلك، وإن كنا نعتبر تبسيط المعارف النفسية هدفنا الأساسى، وهذا لا يمنع من وجود أهداف أخرى أهمها: حث القارئ على تنمية قدراته العقلية، والعمل على تطوير شخصيته، ومساعدته على

تلمس سبل النجاح وتحقيق الذات والفوز فى معركة الحياة.

ولقد سبق أن قدمنا من قبل مؤلفات منها: «الشخصية العبقرية» و«الشخصية المثالية» و«الشخصية المغتربة» و «الشذوذ النفسى» و«الشخصية القيادية» وغيرها من المؤلفات، وجريا على النهج نفسه، وتحقيقا لهدفنا الأساسى من إصدار هذه المجموعة من المؤلفات النفسية ، نقدم اليوم هذا الكتاب الذى يحقق بعض أهدافنا السابقة.

فإذا وجد القارئ فى هذا الكتاب ما يثير حماسه، ويدفعه إلى محاولة تطوير شخصيته، وتحيه على تحقيق النجاح فى كافة ميادين الحياة عن طريق «تحقيق الذات» فى صورة الشخصية المؤثرة الجذابة فإننا نكون بذلك قد نجحنا فى التواصل وفى تحقيق الهدف المنشود .. وحسبى ذلك من مثل هذا الكتاب المتواضع.

عاطف عمارة

# 1

## الشخصية المؤثرة

- الشخصية المؤثرة
- قوانا الكامنة
- الشخصية الجذابة



# الشخصية المؤثرة

لكل منا شخصية منفردة متفردة فريدة لا تتكرر مثل بصمات الأصابع، ورغم التنوع الشديد فى الشخصيات والتباين الهائل فيما بينها إلا أننا فى كثير من الأحيان يمكننا أن نميز بين عدة أنماط للشخصية بمعناها العملى، فهناك الشخصية الناجحة، والشخصية الاجتماعية، والشخصية الإنطوائية، والشخصية القيادية، والشخصية الجذابة المؤثرة، والشخصية الانتهازية، والشخصية الضعيفة، والشخصية القوية، إلخ.

ونحن نميز بين كل شخصية وأخرى للوهلة الأولى، فتقابل من الناس من نرتاح إليهم وننجذب إلى شخصياتهم، وهناك من يتجاوز تجاوبنا معهم حدود الانجذاب إلى الإعجاب والإنبهار والتأثر، والذين تبهرنا شخصيتهم وتؤثر فينا هم أصحاب الشخصية الجذابة المؤثرة.

هؤلاء الناس هم الذين نتمنى أن نصبح مثلهم، وأن تصبح لشخصيتنا القوة والجاذبية والنفوذ والتأثير الذى تتمتع به شخصيتهم، لذلك نجد أنفسنا نفكر كثيرًا فى الكيفية التى حصلوا بها على تلك الجاذبية وهذا النفوذ والتأثير، وهل من الممكن أن نصبح مثلهم بالفعل؟

الواقع أن لكل شخصية قواها الكامنة، وجاذبيتها، وتأثيرها، ولكننا نهمل هذه القوى ولا نستخدمها فتخمد حتى تكاد تنطفئ وتخبوا، لكننا إذا حاولنا بعث قوانا الكامنة، وتنشيط عوامل فاعلياتنا الشخصية سرعان ما تتوهج شعلة الشخصية وتعود من جديد لتبعث اشعاعات تأثيرها وقوتها وجاذبيتها .. نحن جميعا إذن يمكننا أن نكون من أصحاب الشخصية الجذابة المؤثرة، طالما أن لكل شخصية سحرها الخاص، ولكل منا قواه الكامنة وطاقته النفسية التى يستمد منها ينابيع القوة والتأثير .. لكن قبل أن نتمادى في الحديث عن الشخصية المؤثرة يجب أن نتحدث أولا عن سحر الشخصية.

أن سحر الشخصية كما يقول «بول جاغو» يعرّف على النحو الآتى:

١ - العنصر الحيوى «البيولوجى».

٢ - عنصر المظهر الخارجى (المحيا، الهيكل الجسمانى، النظرة، الموقف، الصوت، الكلام الموحى).

٣ - العنصر النفسى الذى لا يرى، وهو القائم على النشاط الروحى فى مختلف مناحى الحياة العقلية، والعاطفية، والمعنوية.

٤ - عنصر التوازن والانسجام الناشئ عن الاستقامة والنبل الأخلاقى.

فعلى كل إنسان أن يوضح لنفسه، فى نفسه، هذه العناصر الأربعة التى يتألف منها: «سحر الشخصية»، وأن يجمعها، ويوّحد بينها، وأن يحكم بصفاء ذهنى مظاهر تمثلاتها.

وهنا يجب أن نتوقف، قبل أن نتوغل فى الحديث عن: «عوامل التأثير الخارجى» و«نتائج التأثير الخارجى» لكى نميز بين نوعين من سحر الشخصية: الأول «التأثير الخارجى» وهو المنظور، أى الذى تقع عليه العين، ويمكن درسه بالملاحظة، والثانى: «المغناطيس الشخصى» وهو الذى يكون عن بعد، ويجرى به التأثير عن طريق الفكر والخيال والعاطفة.

## عوامل التأثير الخارجى

تحت هذا العنوان وضع «جاغو» لائحة بالعوامل التى تجعل المرء ذا نفوذ وتأثير عند الآخرين، من الخارج، أو فى الظاهر، بتعبير أدق، وهى مرتبة حسب أهمية كل منها، على النحو التالى: (١) الهدوء. (٢) الثبات. (٣) النظرة. (٤) الإيحاء اللفظى. (٥) المظهر المعنوى: (التربية، الذوق، التعبيرات بالصمت أو الإشارات والإبتسامات). (٦) المثابرة وروح النضال.

وهو يدعونا إلى أن نفكر فى هذه المعانى - الصور - لكى نحسّن بها شخصيتنا، ويخضع تصرفاتنا الخاصة للإرادة الواعية، ونستمر فى إخضاعها هذا، إلى أن ننسجم معها، فإذا حققنا الهدوء رغم المقلقات، والثبات على الرأى

برغم كل المثبطات، وأصبحنا أقوياء النظرة، بلغاء العبارة، وثابرنا على العمل، وناضلنا فى سبيل المثل العليا، أمكن لنا أن نوفق إلى ما يشجعنا، ويشد من عزمنا فى معركة الحياة.

بل إننا إذا استطعنا أن ننسجم مع هذه الصفات، وأن نتمثلها، ونحققها فى أنفسنا، فإننا نكون بذلك قد امتلكنا أول علامات القوة النفسية، فتحقيق هذه الصفات فى أنفسنا، وتشبع شخصيتنا بها، لا يعنى سوى انتقال القوة من الظاهر إلى الداخل، أى تحول القوة الظاهرية للشخصية إلى قوة نفسية حقيقية تتحول بدورها إلى طاقة هائلة تدفعنا قدما فى طريق النجاح وتحقيق الذات.

## نتائج التأثير الخارجى

ويؤكد «جاغو» على أن استغلال عوامل التأثير الخارجى، بعد تثقيفها، يمكّن المرء من:

(١) خلق فكرة إيجابية عن شخصيته عند الآخرين، دون اللجوء إلى إطراء الناس، وتملق الكبار، والاعتذار أو حق الاستعطاف، فإن مجرد حضور الإنسان - بكل بساطة - يكفى، عندما يكون ذا تأثير شخصى، لأن يميل الناس إليه، وأن لا يعارضوه سلفا..

(٢) تحصيل عادة فى الإقناع تستند إلى قوانين الإيحاء، حتى يكسب الآخرين للتمسك بآرائه، وعواطفه، وقراراته، وإستعداداته التى يحاول الآخرون إيحاء ما يعارضها.

(٣) التمرس بسلطة خاصة فردية، متميزة عن تلك التى يحققها اللقب، أو الرتبة، أو الوظيفة، أو المقام الاجتماعى.

(٤) الإعتداد بالنفس، وصلابة الموقف أمام أى كان، فى أى ظرف كان، حتى عندما تجنح العداوات التى يلاقيها إلى زعزعة مقاومته، وتحطيم صلابته.

(٥) الاستمرار فى تنفيذ ما نوى تنفيذه، والمضى فى القرارات التى أنضجها درسًا وتمحيصًا رغم كل القيود والإيحاءات المعاكسة الطارئة.

وليس من شك فى قيمة هذه النتائج، فإذا حصلت عليها وسعيت لبلوغ

كـمـالهـا، لا يغب عن بالك أن النفـوذ الخـارجى أو المنظور مـعنى منفـصل كل الانفـصـال عن «سـحـر الشـخـصـيـة» الأصـيل، عن الحـيـاة النفـسـيـة ونشـاطهـا وانسجامها وحرارتها.

ويجرنا هذا إلى الحديث عن «تحقيق الذات» وما يقتضيه هذا التحقيق من «توازن نفسى» و«تكامل للشخصية» وتحكم كامل فيها وفى سلوكها وفى طموحها، كما يذكرنا بأن تحقيق الذات يقتضى جهدًا وكفاحًا، لأن حكم النفس كما يقول «جاغو» يقتضى حدًا أدنى من الإرادة، أو استعدادًا للقيام بالأعمال الإرادية المدروسة، وما من أحد على أديم هذه الأرض إلا وهو يحمل فى نفسه وفى طيات ذاته هذا الاستعداد.

وللإنتظام الذاتى الضرورى لإنماء عناصر التأثير الشخصى، أصداؤه العميقة البعيدة فى قرارة الحياة النفسية، ثم فى إشعاعها اللامرئى.. هذا الإنتظام الذاتى يحرك الإنتباه، ومراقبة النفس، وينزع إلى وضع الغرائز أو الإنفعالات والخيالات فى ربقة العقل، فهو يؤلف بذلك، ضربا من التدريب الناجح على تقوية مغناطيس الشخصية وحسن إستعماله.

وللثقافة عموما، والمعرفة النفسية خصوصًا، قيمة عظمى فى إذكاء وبعث هذا التأثير، فهى تفضى بالقارئ مباشرة ودوما، إلى إعادة النظر فى كيانه النفسى، وتحمله وتحمل على النظر فى تحسين وسائله الذاتية للعمل والإجتهادورعاية إنتباهه وإرادته.

وإن مجرد تمثل المرء للدور الذى يلعبه التأثير الفردى فى حياته العامة والشخصية، ومعرفة قوانين هذا التأثير وطرائقه وتظاهراته، أمران ينيران أمامه الطريق نحو شخصية ساحرة، ويفتحان له أفقًا جديدًا لم يعهده من قبل، ويضعان فى يده مفتاحا فكريًا لتفسير التفوقات التى يشهدها عند المتفوقين، وفهم العبوديات التى يرزح تحتها الطغاة أو الضعاف أو المستضعفون، وإدراك الدور الذى يؤديه القدر وتلعبه الظروف فى نسج مصائر هؤلاء ...

إن من يعرف أسرار النفوذ النفسى الشخصى، يصبح فى حصن من التأثر بغيره، ويتحلل من الطاعة العمياء، والخضوع الفاضل لأى شئ ولأى كان، لأنه

أصبح بصيرًا، عارفًا، حرًا، فلا تأخذه الخزعبلات، ولا ينساق أبدًا مع الترهات، ولا ينصاع مفتونًا ذاهلاً لآراء وأفكار لم يمحصها، ولا يتخذ قرارات لم يدرسها.

أن يقرأ الإنسان، ويعيد القراءة، وأن يتأمل فيما يقرأ، أمران يعنيان أنه يستوحي ويوحي لنفسه، وهكذا ..

يجنح هذا التيار من الأفكار الذى خلق فى ذاته، إلى التمثل العملى، إلى التحقق، وإذا كان يتردد الآن التطبيق، فإن تردده مؤقت لا يلبث أن يتحول مع الزمن إلى تثبت وحزم، وتوّلد أفكاره الجديدة فى نفسه إستعدادات للمضاء والعزيمة، فى الغد القريب.

وهو عندما ينتقل إلى التطبيق، يجد نفسه فى طريق تقتضيه كل خطوة فيها، جهدًا فريدًا، والجهد يعنى إنفاق طاقة، فمن أين يستقى الإنسان الطاقة اللازمة لإتباع القواعد الآيلة إلى إصلاح الحياة النفسية، وبعث سحر الشخصية؟

ليس من شك فى أن الولع «الإهتمام» هو: أغنى ينبوع من ينابيع الطاقة النفسية، فمن أولع بالفن أو الأدب أو العلم أو الفلسفة أو الإختراع - دعك من الولع بالمال والجاه واللذائذ المادية ومظاهر الفخفخة! كان حريًا به أن يجد الطاقة الدافعة العظمى لبلوغ ما يصبو إليه.

والينبوع الثانى، هو: «الكراهية»، فمن شعر بكراهية كبيرة نحو تصرف، أو نحو حالة من حالات الفرد أو المجتمع، وكانت كراهيته هذه أو «نفرته» قوية عارمة، قبض على الطاقة اللازمة لتجنب ما يكره، وإبعاد ما ينفر منه.

على أن الولع اوالإهتمام والكراهية أشياء لا تنبع فى الإنسان إلا بعد أن يحدد أهدافه لنفسه ويعرف ماذا يريد، لذا يقول «جاغو»:

لا ينشأ الولع إلا بعد أن توضح لنفسك ما تريد ولا تنشأ النفرة إلا بعد أن توضح لنفسك ماذا تكره، والعمل بقواعد التأثير الشخصى، وإتباع المناهج التى تفضى إليه، يحتاجان إلى «إنقلاب نفسى» شامل، وعزم وطيد راسخ، وتغيير للعادات العتيقة، والتصرفات القديمة، والتأثرات الخاطئة..

هذا يعنى أن «الإندفاع» الضرورى لبذل هذه الجهود الجبارة، متوقف قبل كل

شئ على شدة ولعلك، فى جانب، وعرامة نفرتك، فى الجانب الآخر عليك وحدك - إذن - أن تتمثل بوضوح أهمية النفوذ الشخصى فى تحقيق أغراضك، وفوائده فى عملك، وقيمته فى الحياتين: الإجتماعية والخاصة، وما يقتضيك من جهود وتداريب.

فالانقلاب النفسى الذى نتحدث عنه، هو أن تنتقل بذاتك من الوجود الخامل، إلى الوجود الفاعل ، ومن التبعية والخضوع والانصياع الكامل الأعمى، إلى الإستقلال الذاتى والحرية النفسية، كما يعنى أن ينتقل ولعلك بالتوافه والسطحيات إلى الولع «بتحقيق الذات»، وأن تنتقل كراهيتك للتوافه والمظاهر السطحية إلى النفرة وكراهية كل ما يعوق «تحقيق الذات»، ولكل السلبيات التى تقيد وجودك إلى سلسلة الوجود الخامل المنطفئ [1].

أن «تحقيق الذات» يعنى: الثورة والتمرد والإنقلاب على نمط خامل من الوجود المنطفى، وبهذا المعنى يصبح «تحقيق الذات «هو التعبير الأشمل والأكمل عن النجاح الشامل، والقوة النفسية، والاستقلال النفسى، ولذلك يجب أن تبدأ من الآن ببذل الجهد:

ضع لائحة بالأمور التى تنفر منها، والأمور التى يستهويك أن تنالها، وقرر أن تعمل لتحقيقها، وأن تمضى فيها مهما كانت الصعاب، ومهما وقفت فى طريقك العقبات.

فإذا كانت القوة النفسية، والشخصية الجذابة، المؤثرة، الفاعلة، الناجحة، السعيدة. هى كل ما تصبو إليه، فليس أمامك إلا أن تمضى فى الطريق الذى رسمناه لك، أعنى طريق «تحقيق الذات» وقبل أن تبدأ المضى فى هذا الطريق عليك أن تتأكد جيدًا من حدود معرفتك بنفسك، ومعرفتك بمواهبك، ومعرفتك بعيوبك ، وأن تحدد هدفك الرئيسى فى الحياة، وأن تفكر فى الوسائل التى تصل بها إلى تحقيق هذا الهدف، كما تفكر فى العقبات التى تؤدى بك إلى الهزيمة أو الإخفاق والفشل.

بهذا وحده .. يمكنك فى النهاية أن تضع البرنامج أو النظام الذى ينبغى أن تمضى وفقا له فى الحياة لكى تحقق النجاح، والقوة، والسعادة.

---

(١) سحر الشخصية بول جاغوا، القوى الخفية: عاطف عمارة.

# قــوانـــا الكـامـنـــة

لعل البعض منا يعتقد أن الذين يملكون القوى الخارقة على اختلاف أنواعها ليسـوا سـوى قلة قليلة من البـشـر أصـحـاب المواهب الخـاصـة، وأن هـذه المواهب والقدرات الخارقة لا يكتسبها أصحابها بالتدريب لأنها منحة خاصة وهبت لهم دون سواهم من البشر.

على أنه ليس من شك فى خطأ هذا الاعـتـقـاد، فـالقـوى الخـارقـة على اختلاف أنواعها، تعتبر الآن من الظواهر الإنسانية الطبيعية، إذ ليس فى التخاطر عن بعد، أو قراءة الأفكار، أو التأثير الفكرى الإرادى ما يجعل هذه القوى خارج نطاق القـوى الطبـيـعـيـة، فـهى بالفعل ظواهر إنسـانيـة، وأكثر من ذلك أن الذين يتمتعون بها لا ينفردون بها من دون الناس.

فأصل هذه القوى هو النفس البشرية، أى أننا جميعا نملك تلك القوى، ولكن بدرجات متفاوتة، فهى ليست من المواهب الخاصة، على أن ظهور بعض القوى لدى بعض الناس دون سواهم من الأمور التى تتوقف على إنتباه الإنسان لما يملكه من المواهب والقدرات أولاً، ثم العمل الدائم على تنمية هذه المواهب والقدرات ثانيًا، لأن إهمالها يؤدى إلى خفوتها وضمورها فتظل كامنة فى النفس غير محسوسة، لكنها أبدًا لا تفنى ولا تتلاشى تماما ما دام الإنسان على قيد الحياة.

والتدريب وحده هو الذى يساعد الإنسان على تنمية وتقوية مواهبه وقدراته، فإذا أنت أهملت مواهبك فليس من شك فى أنها سوف تضعف وتخمل، وهذا هو الحال فى كافة القوى النفسية والفكرية التى ننسب لها كافة الظواهر الخارقة، فالقوة النفسية يمكن تنميتها بالتدريب كما يمكن فقدها بالإهمال، والشخصية المؤثرة بالطبع هى تلك الشخصية التى تتمتع بالحيوية والقوة النفسية والفكرية.

تحت عنوان «القوى الروحية للإنسان» يقول «عبد اللطيف الدمياطى» فى كتابه عن «الوساطة الروحية:

إن فى الإنسان قوى روحية خطيرة، وأن هذه القوى وضعت تحت هيمنة العقل الإنسانى ليقوم بتوجيهها، عن طريق الفكر، فى أعمال إنشائية فى الكون، الأمر الذى يؤدى إلى إسعاد الإنسان نفسه، لكن العقل البشرى لعدم نضوجه لم يستطع أن يتمشى فى إستخدام هذه القوى الروحية مع القانون الطبيعى الواجب إتباعه، بل خضع لغرائز الإنسان الفطرية، وراح يعمل، بهذه القوى نفسها، على إشباع الغرائز، منحرفا بذلك عن التوجيه الصحيح الذى وجه له بواسطة العقل الأعظم المشرف على الكون كله.

وكان من الطبيعى أن تكون هناك نتائج خطيرة لمعارضة العقل البشرى للقانون الطبيعى ومخالفته للعقل الكامل بإستخدامه تلك القوى الروحية التى أوكل إليه أمر إستخدامها والتى أؤتمن عليها الإنسان إستخدامًا خاطئًا، فإذا تطلعنا إلى هذه النتائج تجلت لنا فى هذه الصورة التى نرى عليها العالم فى وقته الحاضر، وفى تلك الصور التى ظهر فيها من قبل ، منذ أخذ الإنسان بنصيب كبير من المدنية المادية وانساق فى تيارها.

وربما يسأل البعض: كيف يمكن إستخدام هذه القوى (مثل: التراسل الفكرى، والإدراك بحس فوق الحس المادى، وتأثير العقل فى المادة إلخ) فى إيقاع الضرر بالناس، بتوجيهها من القوى إلى الضعيف وهناك قانون قائم وثابت، ما ذنب الأبرياء الذين يقع عليهم الضرر، وما هى النتيجة لكل هذا؟

ونجيب بأن هذه القوى يمكن إستخدامها - إلى حد ما - فى هذا الطريق لأسباب: فقد علمنا أن هذه القوى ترسل فى شكل موجات فكرية فتصيب هدفها، وعلمنا أيضا أن جسم الإنسان (الأثيرى) هو الهدف الذى توجه إليه هذه الموجات الفكرية، فهذا الجسم هو محطة الإستقبال لهذه الموجات الفكرية الخارجية، ونقول إن باب هذه المحطة يغلق ويفتح تبعًا لمشيئة صاحبها نفسه، ومفتاح هذا الباب هو إرادته هو، فإذا ضعفت إرادة الشخص فقد يستقبل جسمه الأثيرى كل موجات تفكير الغير الموجهة إليه، وعلى هذا فإن حدوث الإصابة لا يتوقف على

إحكام راميها فحسب، وإنما يتوقف كذلك على إستجابة الهدف نفسه لها.

تلك هى ميزة القوة النفسية والفكرية، وتلك هى خطورة الضعف النفسى، إذ من هنا يمكننا أن ندرك الأسباب الحقيقية لمتاعب الكثير من الناس، إذ أن أجسامهم الأثيرية تستقبل باستمرار - فى إذعان - موجات التفكير الخارجية حاملة ألوانا مما تنفثه نفوس الغير المتطلعة إليهم من شعور: الحقد والغضب والحسد وما إلى ذلك من ألوان الشعور الإنسانى الذى تبعث به الغرائز المنحطة فيهم، وعند دخول هذه الموجات الفكرية المعادية إلى جسم الإنسان الأثيرى تبدأ عملها البغيض، وهو الكفاح مع قواه الفكرية: فإذا كانت الموجه الدخيلة - مثلا - حاملة شعور الحسد لناحية من نواحى نشاط من وجهت إليه، ظلت هذه الموجة المعادية تعارض وتقاوم أفكار من وجهت إليه فى هذه الناحية المتطور إليها بقصد الحدّ من نشاطها وإبطال عملها نهائيًا، وفى هذه الحالة يشعر الشخص المحسود بحالة من الإضطراب والقلق لا يرى لها سببًا ظاهرًا. وفى الوقت نفسه يرى نفسه وقد أنتابها الملل والسأم، بل والنفور، من هذا العمل الذى كان ماضيا فيه من قبل بهمة ونشاط ونجاح، إلى أن يجد نفسه قد أنصرف عنه نهائيًا، وهو فى الحقيقة لم يفعل ذلك إلا بتأثير قوة الموجات الفكرية المعارضة لتفكيره، فقد أنطلقت هذه الموجات من محطة إرسالها لهذا الغرض، وطبيعى أن الباعث على هذا الشعور - أى الحسد - هو الأنانية البحتة المتأصلة فى نفس مرسل الفكرة.

ويحدث توجيه هذه القوى الروحية الفكرية المعادية فى أكثر الأحيان بدون تنبه الشخص الموجه نفسه، إذ أن هذا التوجيه يكون بينه وبين شعوره الفطرى الخفى، وفى هذا قد يحسد الأخ أخاه، وقد يحقد الابن على أبيه، وقد يوجد النفور بين المرء وزوجته، وقد يحدث هذا فى مبدأ الأمر بينما تكون الصلات والروابط الخارجية على أحسن حال من الضعفاء! فما بالك بتلك القوى فى الأحوال الأخرى؟ وما بالك بها إذا تم إرسالها أو توجيهها من الإنسان وهو فى قمة الوعى بها، عندما يصبح الهدف فى ثورة الشعور والرغبة فى إصابة الهدف مدفوعة بقوة الإرادة! لكن من العجب حقًا أن الإنسان مع شعوره بهذه القوى ووجودها فيه، وشعوره بتأثير عملها، لم يحاول إستجلاء سرها وإستخدامها كما يجب، بل على العكس راح ينكر

وجودها ويتجاهل خطرها، مع أن هذه القوى موجودة منذ أن وجد الإنسان على الأرض، وكان من الواجب أن يستخدمها الإنسان بما يتمشى مع القانون الطبيعى، لكنه لم يكن على علم بالطريق الصحيح لإستخدامها.

وهناك أمثلة كثيرة - مع ذلك - من إمتزاج القوى الروحية والفكرية وتوافقها مع القانون الطبيعى، منها ما نلاحظه من التوافق والوئام أو الروابط القوية التى تجمع بين شخصين قد لا يكون بينهما فى مبدأ الأمر توافق، لكنهما بفعل قواهما الروحية الفكرية التى توافقت واتحدت وتماشت مع القانون الطبيعى يصبحان - بعد فترة - إخوانًا متحابين.

ولقد فطن بعض الناس منذ زمن قديم إلى خطر هذه القوى الروحية الفكرية التى يهيمن عليها العقل، فعملوا على إنمائها واستخدامها من جهة، ثم عملوا من جهة أخرى على إعداد العدة لدفعها عنهم عندما توجه إليهم بواسطة الغير. ولقد نبغ فى ذلك البعض من هؤلاء الذين كانوا يعيشون معيشة طبيعية بسيطة فى بيئات وجدت قبل أن تتحرك هذه المدنية المادية فتشمل أكثر أجزاء العالم. ولقد برز فى ذلك أفراد كثيرون من الهنود الحمر ومن المصريين المتقدمين خاصة، إضافة إلى متصوفة الشرق من مختلف نواحيه .. ولقد علم هؤلاء الذين ألموا بقوانين إستخدام هذه القوة الروحية - خاصة آبائنا المصريين - أنهم باستخدامهم لها إستخداما عمليا يستطيعون أن يفعلوا خيرًا كثيرًا، كما يمكنهم بها أيضا أن يصيبوا غيرهم بضرر عظيم (فاستخدام هذه القوة فى عمل الخير يسمى السحر الأبيض، وإستخدامها فى عمل الشر يسمى« السحر الأسود)، لكنهم استخدموا هذه القوة فى الخير فقط، لأن هذا يتماشى مع القانون الطبيعى الذى يجب أن يسير عليه كل من أراد لنفسه رقيًا روحيًا صحيحًا.

* * *

## وفى العصر الحديث

هناك الكثير من البحوث العلمية التى تدل على وجود الظواهر الروحية والتأثير الفكرى والقوى الخفية التى يتمتع بها الإنسان، ومن ذلك البحوث، أبحاث الدكتور « ج . ب . راين » الذى خلص فى كتابه: «مدى العقل» إلى النتائج التالية:

١ – إمكان التفاعل بين عقلين، عن قرب أو عن بعد، بغير وسائل مادية.

٢ – استطاعة العقل البشرى الدخول فى علاقة نشاط إدراكى مع المادة بغير استعمال الوسائل الحسية المعروفة والذاتية.

٣ – استطاعة هذه القوى العقلية أن تعلو على الحدود المكانية.

٤ – استطاعتها كذلك أن تعلو على الحدود الزمانية.

٥ – استطاعة هذه القوى أن تؤثر فى المادة تأثيرًا عمليًا.

٦ – هذا التأثير العقلى فى المادة ليس مبعثه قوة فيزيقية.

٧ – ظاهرتا الإدراك بحس فوق الحس الفيزيقى وتأثير العقل فى المادة تتصلان إحداهما بالأخرى إتصالاً وثيقًا وتتحدان منطقيا وعمليا، حتى ليمكن إعتبار نوعى تفاعل العقل مع المادة هذين عملية أساسية واحدة ذات طريقين.

٨ – فى حالة قيام هاتين الظاهرتين يتخطى الحدود المكانية والزمانية فإنهما تكشفان عن خواص جوهرية للعقل البشرى كافة، وفى حالة تفاعلهما مع المادة فإنهما تدلان على وجود قوى عقلية للإنسان غير تلك الحالة العقلية المجردة الخاصة بالذاكرة وهذه القوى العقلية ليست شيئًا شاذًا منفصلاً عن كيان الإنسان، وإنما يجب إعتبارها جزءًا حقيقيًا من شخصية كاملة.

ومن الظواهر الروحية الفكرية التى أهتم بها العلماء وأجروا عليها بحوثهم تلك الظواهر المدهشة التى منها: ظاهرة الجلاء البصرى، وهى الظاهرة التى يرى فيها الوسيط صورة لشئ ما لا يراها الغير. وتكون الرؤية باستعمال حس فوق الحس الفيزيقى طبعًا، وظواهر الجلاء السمعى: وهى لا يختلف عن الجلاء البصرى، إلا فى نوع الحاسة، فالوسيط هنا يسمع عن طريق حس فوق الحس

الفيزيقى أيضا، يسمع أصواتا تختلف فى درجة إرتفاعها من المركز الذهنى إلى الأصوات المسموعة فى الأذن وتختلف فى بعد أماكن إنبعاثها، من القريب إلى النائى، وربما انبعث أيضا من عالم الروح.

ومنها أيضا ظاهرة «التنبوء»: Prophecy وفيها يخترق فكر الوسيط حجب الزمان والمكان، ليأتى بمعلومات غير مستطاع الحصول عليها بالوسائل العادية، وهناك أيضا ظاهرة الطرح الروحى Projection وفيها يلقى الوسيط بكل حواسه الروحية، التى تعلو على الحدود الزمانية والمكانية، فيسمع ويرى ما لا سبيل إلى رؤيته أو سماعه بالوسائل العادية وكل هذه الظواهر السابقة يمكن توجيهها عن طريق العقل، أى بواسطة الموجات الفكرية، التى تختلف قوة وضعفا تبعًا لحالة الأفراد الطبيعية، كما أنها تختلف تبعًا لإلتفاتهم إليها فى حياتهم ولعلمهم هم أنفسهم على تنميتها وهذه القوى يمكن أن تصبح عن طريق تنميتها طاقة عظيمة، يستخدمها الإنسان فى جميع مجالات نشاطه الحيوى[1].

من واجبنا نحو أنفسنا إذن أن نعمل على تنمية قوانا الروحية الفكرية، إذ لا معنى لذلك سوى إمتلاك القوة النفسية والفكرية، تلك القوة التى هى أهم شروط النجاح فى الحياة، وأهم شروط تحقيق الذات والتمتع بالشخصية المؤثرة الجذابة.

على أننا قبل أن نفكر فى القوة يجب علينا أن نفكر فى إعادة إصلاح وجودنا وكياننا النفسى، فليس من شك فى أن هذا الكيان قد بنى على الكثير من الأفكار والعقائد الخاطئة، وأول هذه الأفكار وأكثرها خطرًا هو فكرتنا عن أنفسنا، إذ أننا لا نقل عن سوانا، بل لا نقل عن أصحاب القوى الروحية الفكرية، ونملك بالفعل القوى نفسها التى يملكونها ولكن نظرتنا إليهم وإلى أنفسنا، وطريقتنا فى الحياة، هى جعلتنا نهمل تربية أنفسنا التربية الصحيحة القائمة على تنمية ملكاتنا ومواهبنا وقدراتنا، وقد أدى هذا الإهمال إلى فتور وضمور تلك القوى، بل إن أسلوبنا الخاطئ فى الحياة قد أدى بنا إلى عدم الشعور بالاستقرار، وربما إلى فقد التوازن النفسى، والتكيف، أو الصراع النفسى .. لقد تركنا أنفسنا لتيار الحياة حتى انخرطنا فى هذا «النمط الخامل للوجود المنطفئ» ومعنى أننا

(١) القوى الخفية والحاسة السادسة: عاطف عمارة، مكتبة غزال.

نفتقر إلى القوة النفسية، بل إننا أيضا نفتقر إلى التوازن النفسى الذى فقدناه نتيجة أسلوبنا الخاطئ فى الحياة.

إذن .. قبل أن نبحث عن القوة، علينا أن نحقق التوازن، ولن يمكننا أن نحقق التوازن ما لم نبدأ فورًا فى تنفيذ برنامج إعادة صياغة الوجود، إعادة بناء الكيان النفسى، بهدف تحقيق الذات، فالسعى من أجل تحقيق الذات هو الشرط الأول لاستعادة التوازن النفسى، وهو الخطوة الأولى لتجاوز الضعف النفسى، فليس أمامنا الآن سوى هذا الخيار:

إما أن نبدأ مرحلة «الانقلاب النفسى» لنصبح أقوياء، أو أن نبقى مع الضعفاء الذين يأتون إلى الحياة ويتركونها دون أن تشعر بهم الحياة ودون أن يصبح لوجودهم أية قيمة أو أثر، وكأن وجودهم يتساوى مع العدم.

* * *

# الشخصيـة الجـذابة

**ما هى أسرار الجاذبية الشخصية؟**

ما هى أسرار شخصية أولئك الذين تقابلهم فنشعر فى حضرتهم بهذا الشعور الغريب المثير بأن لهم شخصية مختلفة، متميزة، فيها من القوة والجاذبية والسحر ما يجعلنا ننجذب إليهم ونحب أن نسترسل فى الحديث معهم؟ ومن أين لهذه الشخصيات بتلك الصفات الآسرة الجذابة؟

وهل هذه الصفات عقلية بحتة؟ أم أنها خلقية؟ وهل من علاقة بين الجاذبية وبين المظهر الخارجى للشخصية كالصوت والقدرة على الحديث المنمق واللباقة واللياقة، إلخ؟

وهل من علاقة بين الجاذبية الشخصية وبين المظهر الخارجى للجسم، أو الثياب، أو طريقة المشى؟

كل هذه الأسئلة وغيرها تخطر للوهلة الأولى على البال لمجرد أن نشعر بأن الشخصية التى نقابلها لها حظها من الجاذبية..

وقد تناولنا فيما سبق بعض عناصر الشخصية المؤثرة فى مظهرها الخارجى وقواها الكامنة، إلا أن هذه العناصر من الكثرة بحيث تحتاج منا إلى إفاضة أكثر وتوسع فى البحث والاستقصاء.

* * *

ليس من شك فى أننا جميعا نحب أن تكون لنا شخصية.

وأكثر من ذلك أن تكون تلك الشخصية من النوع المؤثر، والمحبوب، الجذاب، القوى، الذى يبدو فى أعين الجميع آسرًا من عناصر مميزة منها التفوق والنجاح والسعادة والصفة القيادية..

**لكن هل من الممكن حقـا أن نصبح مثل هؤلاء الذين يتمتعون بتلك الشخصيات المؤثرة الجذابة الناجحة؟ وهل هناك بعض المقومات الخاصة التى يمتاز بها أصحاب هذه الشخصية دون غيرهم من الناس؟ أم أننا جميعا نملك الاستعداد لأن تكون شخصيتنا مؤثرة جذابة؟**

يقولُ « بول جاغو » فى كتابه: « سحر الشخصية » :

كلنا نبث، من قريب، إشعاعات، محض حيوية، هى المغناطيس الحيوانى الذى لا يتجاوز ميدان نشاطه مدى مترين أو ثلاثة، كما تفيض، أو تتدفق، حول كل منا، موجات مغناطيسية فى دوائر ضيقة، تنبعث من أطراف الجسم الدقيقة: ( الشعر، الأهداب، الجفون، أطراف الأصابع ). وكل قرار، أو نية حازمة بتوجيه هذه الإشعاعات نحو نقطة معينة من جسم شخص آخر، تمكّن الموجة من التأثير فيه ( وهذا سر القوى الخارقة لبعض الأشخاص ).

فإذا صوبت نظرك بلطف ونعومة على جبين مريض بالصداع مثلاً، وكان المريض مضطربا، متهيجًا، لا تلبث أن تؤثر فيه تأثيرًا ناعما يرده إلى حالة من النعاس الهادئ، قد ينتهى إلى غفوة لذيذة، ويمكنك أن تستفيد من هذا المغناطيس الشخصى الجسمى فى: «التأثير المباشر» كما يقول: «وليم إتكنسون»، خاصة من خلال العين، فتنقل بها تأثيراتك الفكرية والنفسية، وتسوقها إلى الآخرين لكى تقودهم فى إتجاه معين، أو تحصر إنتباههم فى فكرة ما، أو تؤثر فيهم التأثير الذى تريده، لكن قبل أن تصل إلى هذه الدرجة من التأثير عليك أن تمارس التمارين والتدريبات الخاصة بتنمية القدرات العقلية والحسية، ويجب أن تقوى إرادتك، بتقوية الإنتباه، وتغذيته بالصور الذهنية، وأن تقوى ملكة «التصور» و«التخيل» و«التركيز» أو «حصر الفكر» فتقوية هذه الملكات ينتهى أخيرًا إلى تجميع «القوة النفسية» ووضعها تحت إرادتك وتصرفك، وبالتدريب على تنمية تلك المواهب والقدرات تصبح السيد الحقيقى على نفسك، وتتمكن من توظيف وإستخدام طاقاتك النفسية التى كانت من قبل مهدرة أو مبعثرة بدون فائدة.

ومن الواضح أننا نتحدث هنا عن التأثير غير المنظور للشخصية، وليس عن المظاهر الخارجية لهذا التأثير، أى أننا نتحدث عن سحر الشخصية الذى يتمثل

فى أعمال النفس، وهنا لن يقف الأمر عند إخضاع مظاهرك المنظورة لقواعد دقيقة فحسب، وإنما يتعداه إلى أعظم فتح يمكن لامرء على وجه الأرض أن يحققه، ألا وهو: «حكم الحياة النفسية» والسيطرة على الذات، أى على الفكر، بعبارة موجزة.

وبالطبع فإن لهذه السيطرة قوانينها الخاصة وفى مقدمتها قوانين «الإيحاء الذاتى»، تلك القوانين التى تستخدم سواء فى تربية النفس وتقويمها وتقويتها، أو فى التأثير على الآخرين، أو فى مقاومة تأثير الغير علينا.

على ذلك، فالشخصية المؤثرة، أيضا، شخصية تسيطر علي ذاتها، قبل أن تؤثر فى الآخرين، وهى شخصية تدرك جيدًا فائدة الإيحاء الذاتى فى «التربية الذاتية» وتستخدم هذا الإيحاء فى تربية لسانها، فهى فصيحة، واضحة اللغة والفكر، بليغة، معبرة، موضوعية، حكيمة فى حكمها وألفاظها، تقاوم إيحاءات الغير، مستقلة، ثابتة، تتحكم فى ذاتها قبل أن تكون لها القدرة والقوة على التأثير الخارجى، تتحكم فى أفكارها، لا تبذر طاقتها، وهى بذلك شخصية متحررة من قيود الحتمية، وأغلال القدر، متحررة من كل عبودية تشمل طاقتها النفسية، ولذلك فهى لا تضيع وسيلة من الوسائل الممكنة والمتاحة للتأثير فى الآخرين، وفى تعديل المسار، والتحكم فى المصير، بهدوء وثبات وقوة، والهدف: « تحقيق الذات »، ذلك الهدف الذى يشمل النجاح العام فى سائر ميادين الحياة، وهو نجاح العظماء والأقوياء الذين يملكون القدرة على التأثير فى العالم الخارجى، نجاح أصحاب المواهب والقدرات والملكات الخاصة.

وعلينا – هنا – أن نؤكد مرة أخرى: أن نشاطك النفسى، وأفكارك، وقدرتك على قيادة نفسك وتحديد مسارك ومصيرك، هى الأشياء التى تصنعك وتشكل شخصيتك ووضعك فى الحياة، فأنت تختار نفسك، وتكون فعلا وفقا لإختيارك، أنت محصلة اختياراتك، وأفكارك، ومواقفك، ونشاطك النفسى المترتب على هذه الأفكار والاختيارات، فالصحة أو المرض، القوة أو الضعف، النجاح أو الفشل، السعادة أو الشقاء، هى اختيارات، تحققها «الإرادة »، والإرادة هى القوة الكامنة خلف الجهود التى نبذلها لكى «نكون» أو لكى نحقق ما نريده ونختاره، ويكفى أن

يفاضل المرء بين إرادة «تحقيق الذات» وبين «إرادة الوجود الخامل» لكى يجد فى نفسه الميل لإختيار هذه أو تلك، ومن ثمة يبدأ فى توجيه «نشاطه النفسى» لصياغة الوجود الشخصى الذى اختاره بالفعل، وأنت إذا نظرت فى نشاطك النفسى وفى أفكارك التى تحكم حياتك ستعرف «من أنت»، وهذه المعرفة هى نقطة البداية فى إعادة صياغة الوجود الفعال.

وهنا يجب أن يتذكر المرء أن الوجود الفعال، المؤثر، هو ذلك الذى تقوده «فكرة» أو «هدف» نهائى، أساسى، يتمحور الوجود الشخصى حوله، وكلما كان الهدف عظيمًا كان الوجود أعظم قوة وفعالية وتأثيرًا وعمقًا، وهذا الهدف هو الذى نستمد منه قوتنا الداخلية ونشاطنا النفسى الفعال المؤثر.

تذكر أيضا أن نقطة البداية فى إعادة صياغة الوجود الشخصى، تقتضى منك أن تثور على نفسك كلما رأيتها تجنح بك إلى الخمول، أو يخامرها الشعور باليأس والكآبة والإنخذال، أو إنقادت إلى الأوهام، أو إرتكنت إلى الرضاء وبالحياة الخاوية الضعيفة، المنطفئة، الحياة غير المؤثرة، غير الفعالة، الحياة على الهامش.

تذكر أيضا أن منبع القوة النفسية هو أن تحمل فى ذهنك فكرة عنيفة، أو رسالة تحيا من أجلها، تقوى عزمك، وتدفعك إلى تغيير مسلك فى الحياة، ومسلكك تجاه نفسك، وتقويك على مقاومة العجز، أيا كان نوعه، وأيا كان مصدره، وتدفعك إلى التمرد على كل مالا يرضيك، فإذا حافظت على ثورتك الداخلية، زادت قواك وظلت مشتعلة، فاعلة، فى إتجاه الغاية النهائية.

وتذكر أيضا أنه يجب أن تكون لديك خطة مدروسة لحياتك كلها، لأن الهدف المحدد، بلا خطة محددة، هدف ضائع لن يتحقق مهما بذلت فى سبيله من جهود، أقم هذه الخطة إذن، على أساس الواقع، والإمكانات، والإحتمالات المختلفة، ولتكن خطة مقسمة إلى مراحل زمنية، قابلة للتعديل، ثم ابدأ فى تنفيذ هذه الخطة دون أن يغيب عن بالك لحظة واحدة انك ماض فى «تحقيق ذاتك» و«إعادة صياغة وجودك» والسيطرة على مصيرك ومسارك فى الحياة، وان هذه القواعد التى تبنى حياتك على أساسها هى منبع قوتك، فلا تتحول عنها لحظة، ولا تهملها أبدًا، واعمل دائمًا وفقًا لها.

تذكر أيضا أن الشخصية المؤثرة هى الشخصية: القوية، غير المتخاذلة، غير المستكينة إلى الأفكار اليائسة السلبية، لأن الأفكار السلبية لا تنتج فى النفس سوى المشاعر والأفكار السلبية، والمشاعر السلبية لا تقود صاحبها إلا إلى الشقاء والفشل والضعف والمذلة .. وتقبُّل الاستكانة والرضى بالحياة على الهامش.

والشخصية الجذابة، المؤثرة أيضا: شخصية جريئة، شجاعة، مقدامة، مستقلة، واقعية، عملية، لا تبالغ فى السلوك المثالى الذى يجعلها نهبا للشخصيات الفضولية أو الإنتهازية المستغلة، وهى الشخصية الصلبة، الحاسمة، الحازمة، الرادعة، الطيبة، الصافية القلب والذهن، القادرة على قهر الأعداء، والتحكم فى النفس، وهى الشخصية القيادية بغير إستعلاء أو ميول للسيطرة وهى الشخصية المنبسطة الإجتماعية التى ليس من صفاتها الخجل أو الإنطواء.

تذكر أيضا، أنه إذا كانت درجة القوة الجاذبة والمسيطرة التى يبلغها مغناطيس الشخصية، تقوم على قوة الحياة النفسية من جهة، وكان المراد إحداث التأثير الذى يلبى ما نريد، من جهة ثانية، منوطًا بأن يكون التأثير المشار إليه، موجها بوعى كامل وحزم وإنصاف، يصبح من الضرورى:

١ - أن يعمل المرء بكل قواه على حكم حياته النفسية وعبارتها الكبرى: «الفكر».

٢ - أن ينظم نشاطه النفسى المتكاثف الشديد، الحاد، تنظيما دقيقًا.

وهذا يقتضى جهودًا عظيمة.. وفى نهايتها - إذا وفق إليها - ترتفع درجة تأثير اللامنظور، ولكى تتمكن من حكم أفكارك لا بد لك من سلسلة تمارين، ودراسات ثقافية، وأخيرًا بتقسيم الطريق نحو هذه الغاية، إلى عدة مراحل، أهمها:

١ - أن تفهم مصادر الفكرة، أية فكرة، وأصولها: فالأفكار التى تنبعث فى حياتك ترد من ينابيع أربعة، وهى: الوضع الصحى، والحساسية الشخصية وما ينتج عنها ويرافقها من أخيلة وذكريات (الإنطباعات والتأثرات الخارجية)، وأخيرًا العامل الكونى العام وما يفكره الناس فى شأنك وينشرونه عنك.

٢ - أن تعتزل الناس «تستجم» والمجتمع فى فترات معينة، وتوقف سير أفكارك، لتتأمل فيها، وتعيد توجيهها من جديد.

٣ - أن تسترخى أحيانًا إسترخاء تامًا وتستريح حتى من التفكير فى أى شئ.

٤ - أن تسهر على تفكيرك، بمعنى أن تظل دومًا يقظًا إلى ما يتسرب إلى ذهنك من أفكار، وهذه حالة ندعوها الإعتزال الذهنى الكامل، بمعنى أن يصبح موقفك من فكرك، كأنك بعيد عنه تراقبه، ولو كنت فى جمع من الناس.

٥ - أن تعمل كل ما ينتهى إليه فكرك الهادئ المطمئن الصافى، بعد الدرس والتقرير.

٦ - لا تتكلم بدون تفكير، فالذين يفعلون ذلك هم الذين لا أثر لهم فى المجتمع، ولا سحر فى شخصيتهم، ولا وزن لكلامهم! وهذا يعنى أن التعبير الدائم عن كل ما نشعر به ونحس ونفكر فيه، مثل الثرثرة، أعدى أعداء المغناطيس الشخصى، وأقتل ما يكون للشخصية الفاعلة، الجذابة، المؤثرة.

وعليك أن تتذكر أن القوة لا تعنى الصلف، أو التكبر، أو الغرور، أو الغطرسة، فإن هذه المشاعر السلبية لا تنتج سوى أمثالها، ولا تقود النفس إلا إلى المرض والضعف، فدعك من كل ما يشتت طاقتك، وكثف الطاقة النفسية وركزها على تحقيق الهدف النهائى تتزايد قوتك ونفوذك وتأثيرك.

انتبه دائما للحركات العفوية، والتصرفات اللاشعورية، والعادات السلبية، فهى التى تضعف شخصية الإنسان وتنزع منه الصفات التى تجعله محبوبًا محترمًا، يجب إذن أن تكون دائم اليقظة والإنتباه لنفسك، فأنت القائد لنفسك فى كل لحظة، لكل سلوك يصدر منك، ولأية أفكار أو كلمات أو أهداف وإذا أنت أحسنت قيادة نفسك، وبذلت الجهود التى يحتاج إليها الفضل والكمال والنفوذ، وأتقنت السير وفق منهج لبلوغ حالة رفيعة، تزداد قوتك وجاذبيتك وتأثيرك إزديادًا هائلاً.

انتبه دائما .. فالإنتباه يفضى إلى «الاستغراق» حين ينصبّ على فكرة، أو حادث، أو مطلب، أو شئ، ويكون وسيلة إلى الابتكار والاكتشاف والاختراع.

وأنت إذا استغرقت فى تحقيق فكرة، ومضيت قدمًا فى تأملها من جميع جهاتها ومراحل تحققها وتنبهت لما يعترضها من عراقيل وما فيها من جمال، وأخذت جميع الإحتياطات التى تمنع إخفاقها، انتهيت حتما إلى النجاح.

وشخصيتك فى النهاية، ليست إلا فكرة، تحتاج إلى إنتباه منك، واستغراق فى درسها وبنائها، وتطبيق الأفكار التى مرت بك، لتصبح حقيقة لها قوتها وسحرها [1] ضع هذه الحقيقة أمام عينيك وتمثلها فى ذهنك، وفى واقعها، وابدأ فى العمل .. منذ الآن.

* * *

الشخصية الجذابة المؤثرة تترك أثرها فى النفوس منذ الوهلة الأولى.

فأنت عندما تلتقى بأحد الأشخاص يمكنك للوهلة الأولى أن تقرر طبيعة هذا الشخص وبالتالى تشعر بالإرتياح أو النفور، وكما تشعر أنت بطبيعة الناس وشخصياتهم وتأثيرها على من يحيطون بها، كذلك يشعر الناس بطبيعة شخصيتك فيميلون إليك ويشعرون بالبهجة والإرتياح والسرور أو يشعرون بالإنقباض وعدم الإرتياح والنفور، لذلك كان للقاء الأول أهميته العظمى وأثره فيما سيتركه عن أنفسنا من انطباعات شخصية لدى من نقابلهم من الناس.

## اللقاء الأول

عندما تتعرف على شخص لأول مرة، لا تكن متصلبًا متعاليًا، ولا تكن متلهفًا متضعًا، راقب نفسك ولا تفرط فى الضحك، استخدم الإشارات والإيماءات التى تدل على الحكمة والرصانة والإتزان، ابتسم فى ثقة، استخدم الكلمات القوية الواضحة، بنبرات معتدلة، تجنب الأصوات العالية الصاخبة، اقتصد فى الحديث بدون إقتضاب أو ثرثرة، استمع أولا وتفهم الموضوع جيدًا ثم قل رأيك بلباقة، احرص على كسب محدثك فى صفك دون أن تجبره على التصادم معك، أظهر مهاراتك فى الحديث دون أن تدفع محدثك إلى الشعور بالدونية أو الغيرة، تحدث فى الموضوعات التى تهم الطرف الآخر، ليس أهم لدى محدثك من نفسه ونجاحه وصفاته التى يشتهر بها فكل منا يفتخر بنفسه ويعتز بنفسه ويعتز بذاته ويحب الحديث عنها، لا يجب أن يدفعك ذلك إلى التملق أو المداهنة والنفاق، فقط كن لبقا، دبلوماسيا، حاول أن تعرف على إهتمامات محدثك وتبادل معه الحديث فيما يهتم به، استمع إليه جيدًا ثم تحدث إليه فى الموضوع بما تعرفه، لا تستعرض

(١) المرجع السابق.

عضلاتك الثقافية فتشعر محدثك بتقزمه، ولا تتواضع حتى تبدو تافها سطحيًا.

اجعل محدثك يشعر بأن هناك الكثير من العوامل والإهتمامات المشتركة بينكما، واحرص على آداب اللياقة فى الحديث، لا تقاطع محدثك لا تنفث فى وجهه دخان سجائرك، لا تدر له وجهك وهو يتحدث، احرص على إبداء الاهتمام بكل كلمة يقلها، لا تفارق الإبتسامة شفتيك، اجعل محدثك يشعر بأهميته وبأنك قد استفدت كثيرًا من معرفته وحديثه، وأنه هو أيضا سوف يستفيد من معرفتك وثقافتك وخبراتك.

لا تتحدث فى توافه الأمور، احرص أن يكون حديثك مشوقا جذابا، لا مقاطعة فيه ولا تطرق إلى الأمور المنفرة أو الموضوعات الاستفزازية فلكل طبقة من طبقات المتمع عاداتها وطريقتها فى التفكير وميولها وإهتماماتها.

ولكى تجذب إهتمام محدثك يجب أن تتحدث إليه فيما يهتم به، ولكى تؤثر فيه تجنب نظرته إليك أثناء الحديث بأن تركز نظرك إلى نقطة بين حاجبيه، وبذلك تتجنب تأثير نظرته إليك وتؤثر فيه بنظرتك .. لكن أحذر أن يشعر محدثك بأنك تتهرب من نظرته لأنه عندئذ سيشعر بضعفك وبقوته هو وتأثيره وتفوقه عليك .

ولكى تبدو نظرتك قوية حاول أن تجعل نظرتك دائما ثابتة قدر الإمكان وألا ترمش كثيرًا أثناء الحديث. ويجب أن يكون وجهك مشرقا لا تبدو عليه آثار التعب والإرهاق.

وتذكر أن اللقاء الأول دائما هو الذى يعطى الانطباع الأول عن الشخصية، لذلك يجب أن تبدو للجميع قويا، جذابًا، مؤثرًا، نشيطًا، مرحًا، مبتهجًا، سعيدًا، لأن هذه هى صفات الشخصية الناجحة، المؤثرة ، الجذابة.

احرص إذن إذا دعيت إلى إحتفال أن لا تتحدث فيما لا يعنيك، ولا [illegible]تحدث فيما لا تعرفه، ولا تطلب الإنفراد بشخص من بين مجموعة أشخاص [illegible]لون الحديث فذلك من الأمور المثيرة للسخط، واحرص على أن تكسب أكبر عدد ممكن من الحضور إلى جانبك، كما يجب أن تحرص أكثر على تجنب اكتساب عداء الناس بأن تتجنب ما يثير مشاعر السخط والنفور والعداء والتباعد.

وإذا دعيت إلى مأدبة لتناول الطعام عليك أن تلتزم بآداب اللياقة المعروفة والتى يسمونها قواعد الأتيكيت وأهم هذه القواعد:

١ - لا تكن أول من يجلسون إلى مائدة الطعام حتى لا تبدو متهافتًا شرهًا.

٢ - لا تسأل على أسماء الأطعمة التى لا تعرف أسمها.

٣ - تناول الطعام بأدوات المائدة المخصصة لذلك وهى الشوكة والملعقة والسكين.

٤ - إذا سقطت منك بعض أدوات المائدة على الأرض لا تلتقطها لتأكل بها مرة أخرى، بل استعمل غيرها ولا يجعلك ذلك ترتبك أو تخجل من نفسك.

٥ - امضغ الطعام برفق ولا تصدر أصواتا أثناء المضغ.

٦ - لا تأكل كثيرًا مهما كان الطعام شهيًا، كل نصف أكلتك المعتادة فقط.

٧ - عندما تحتسى الشراب أو تتناول العصائر والماء لا تصدرأية أصوات ولا تتجشأ بعد الشراب أو الطعام.

٨ - لا تكن آخر من يغادرون مائدة الطعام.

٩ - لا تتحدث كثيرًا أثناء تناول الطعام.

١٠ - إذا تحدثت أثناء تناول الطعام لا تقل شيئًا يثير النفور أو الاشمئزاز.

١١ - تناول الأطعمة التى تقدم إليك فقط ولا تمد يديك إلى الأطباق البعيدة عنك.

١٢ - استخدم المناشف لتجفيف فمك وإزالة زوائد الطعام منه أولاً بأول.

١٣ ـ لا تملأ فمك بالطعام.

١٤ - بعد الانتهاء من تناول الطعام لا تعمد إلى إزالة عوالق الطعام من بين أسنانك أمام الجميع.

١٥ - لا تمد يدك إلى أنفك أو أذنيك لتعبث بهما أو لأى سبب آخر أثناء تناول الطعام.

١٦ - عبر لصاحب الحفل أو المأدبة عن سعادتك لحسن استقباله وكرم ضيافته بعبارات جميلة تنم عن الشكر والثناء والسرور.

على أن «الأتيكيت» يجب أن تراعى قواعده فى كل شئ وليس فحسب أثناء تناول الطعام فى المآدب أو الإحتفالات، فالتمسك بقواعد وآداب اللياقة من الأمور المكملة لسحر الشخصية وهى إحدى عوامل جاذبيتها وأول هذه القواعد أن تعبر لمحدثك (الرجل) عن احترامك لخبراته وثقافته وإعجابك بذوقه، وإذا كانت (إمرأة) فلا بد من إطراء جمالها ورقتها ولباقتها، وعموما فإن النجاح فى استخدام «فن الاتيكيت» فى التأثير الشخصى هو أحد جوانب الشخصية المؤثرة التى تتمتع بقدر كبير من «الذكاء الاجتماعى».

* * *

# 2

## كيف تؤثر فى الآخرين؟

- كيف تؤثر فى الآخرين؟
- كيف تكسب حب الآخرين؟
- الشخصية المغناطيسية.
- كيف تحصل على القوة؟

# كيف تؤثر فى الآخـرين؟

نحن جميعا نتعامل مع الناس مهما كانت درجة علاقتنا بهم وهدفنا الأساسى هو أن نؤثر فيهم.

والأثر الفعال «الطيب» الذى نتمنى أن نتركه فى نفوسهم هو السبيل الوحيد الذى لا مفر من سلوكه لكى نحقق التواصل معهم، وبدون هذا التواصل الفعال لن تنجح علاقاتنا أيا كان نوعها، ولن نحقق أهدافنا فى الحياة.

وإحدى وسائل التأثير فى الآخرين هى قدرتنا على أقناعهم بأفكارنا ودفعهم إلى تبنيها والإيمان بها كما لو كانت ليست أفكارنا نحن، بل أفكارهم هم، وهذه القدرة على الإقناع لا تحتاج إلى مواهب خاصة يتمتع بها بعض الناس دون البعض الآخر، إنما نحن جميعا نملك هذه القدرة بشكل أو بآخر وبدرجة أو بأخرى، لكن المهم هو تنميتها وتدريبها عن طريق الممارسة والاستخدام السليم لأساليب التعامل والإقناع واللباقة.

## مفتاح التأثير فى الأخرين

مفتاح التأثير فى الآخرين إذن هو قدرتك على إقناعهم بأفكارك وشخصيتك، وقدرتك على الإقناع تتوقف على قدرتك على التأثير فيهم، أى على قدرتك على أن تترك فى نفوسهم الأثر الطيب الذى يجعلهم ينجذبون إليك، فالناس عموما يميلون إلى ما ينجذبون إليه، ويؤمنون بما يحبونه ويتعلقون به، ويتقبلونه نفسيا، فإذا نجحت فى جعل الناس يتقبلونك نفسيا وينجذبون إليك فسوف يقتنعون بأفكارك ويتقبلونها ومن ثمة يؤمنون بها تماما كما لو كانت أفكارهم الشخصية.

على ذلك يجب أن تكون القاعدة الأولى لتعاملنا مع الناس هى الحرص على أن نجعلهم يتقبلوننا نفسيا، لكى ندفعهم بدون جهد بعد ذلك إلى تقبل أفكارنا، فإذا نجحنا فى ذلك نكون قد بدأنا بالفعل فى التأثير عليهم، لأننا عندئذ نكون

قد دفعناهم لا شعوريا إلى التأثير بنا وبأفكارنا.

لكن السؤال الآن هو: كيف يمكننا أن نترك أثرًا طيبًا فى الآخرين؟ والإجابة هى أن نتبع الخطوات التالية:

- ابتسم دائما .. كن بشوش الوجه بصدق ودونما تصنع أو تكلف.

- ابتعد تماما عن العبوس والتجهم والملامح المقطبة المتصلبة.

- حاول أن تكتسب صداقة أكبر عدد ممكن عن الناس.

- اجعل الجميع يشعرون بأهميتم الذاتية وبحرصك على إقامة العلاقات الودية معهم.

- ابتعد تماما عن كل ما يكرهه الناس أو ينفرون منه.

- ابتعد تماما عن مشاعر البغض والحقد والحسد والبغضاء والنميمة والطمع والنظر إلى ما يملكه الناس.

- يجب أن تظهر دائما بمظهر الناجح، السعيد، المرح، الطلق اللسان، البشوش الوجه.

فالخطوات السابقة على درجة عظيمة من الأهمية فى فن التأثير، فإذا كان الصوت هو الوسيلة التى نستخدمها فى نقل الكلمات والتعبير عن المشاعر والأفكار، وكانت طبيعة الصوت لها أهمية خاصة من حيث القوة والنبرة والروح. ودلالة تطبع التعبير وتدل عليه، فإن الوجه هو الصوت الصامت الذى يعبر بقوة أعظم عن مشاعرنا العميقة الكامنة، لذلك يجب أن تكون ملامحنا دائما مشرقة بالبسمة.

ويؤكد «وليم جيمس» على أن الابتسامة المشرقة الصادقة تساعدك على أن تؤثر فى الآخرين وبها تتحكم فى أفعالهم تجاهك [1] لأن الذى يبدو للناس هو أن الأفعال تعقب الإحساس فإذا أحسوا بأنك ودود وحريص على مصادقتهم فإنهم سيثقون فيك. والواقع أن الأفعال والإحساس يمضيان جنبًا إلى جنب..

**ويضيف «وليم جيمس» قائلاً**: إنك إذا ابتسمت دون أن يكون لك حافز على الابتسام انتهيت إلى أن تظفر بهذا الحافز فعلا، وتظاهرك مجرد التظاهر

(١) طريقك إلى قلوب الآخرين: علا محوب، دار اللطائف.

بالسعادة يهيئك للإحساس بالسعادة فلا تحرم نفسك من نعمة الابتسام التى تأسر القلوب وتسهل لك مهمة التأثير على الآخرين وتعود بالخير على صحتك الجسمية والنفسية فالإبتسامة لن تكلفك شيئا ولكنها ستعود عليك بالخير الوفير، والشخص المرح النفس دائما ناجح فى حياته العملية وفى تعاملاته مع الآخرين.

يؤكد هذه الحقيقة «وليم ستينهارت» أشهر رجال البورصة فى نيويورك فقد كتب فى مذكراته يقول: إن سر نجاحى فى الحياة يعود إلى الإبتسامة المشرقة وأنه قبل نجاحه كان عابس الوجه قليل الإبتسام، لكنه قرر أن يغير أسلوبه ويجرب أثر الإبتسام ومفعوله فى التعامل وفى التأثير على الآخرين وفى صباح اليوم التالى وقف أمام المرآة وقرر أن يمحو عبوس هذا الوجه.

ودخل إلى مائدة الإفطار مبتسما يحيى زوجته وأولاده لأول مرة .. وكم كانت دهشتهم جميعا وسعادتهم بهذا السلوك السوى الجديد الذى لم يعتادوا عليه من قبل ويؤكد أن هذه الإبتسامة قد تسببت فى وجود السعادة الزوجية التى لم يشهدها فى منزله من قبل.

ثم ذهب إلى عمله فابتسم لعامل المصعد وحياه ثم دخل البورصة وابتسم لزملائه والمتعاملين معه .. ويقول إنه سرعان ما وجدت كل إنسان يبتسم لى بدوره ويتعامل معى بطريقة مختلفة تمامًا .. وأصبحت هذه الإبتسامة تدر علىّ مزيدًا من المال كل صباح.

**ويضيف «وليم ستينهارت» قائلاً**: لقد طهرت الابتسامة المشرقة النابعة من القلب معاملتى مع الناس من اللوم والإنتقاد وشجعتنى على مبادلة الآخرين بكلمات التقدير والمدح وأصبحت مهتما بوجهة نظر الآخرين وأضعها موضع الإهتمام .. وأحدثت هذه الإبتسامة ثورة مباركة فى حياتى جعلتنى أتحول إلى شخص مرح سعيد كثير الأصدقاء.

فالبسمة هى مفتاح التأثير فى الآخرين لأنها تبدد جليد الصمت وتمهد للحوار الحميم بعد أن تهدم الجدران النفسية بين الناس، أما الجهامة والعبوس فإنهما من أقوى وأفعل الوسائل التى تدفع الناس إلى النفور وتقتل بينهم المودة والحميمية وتقطع جسور الصداقة وتسد منافذ التأثير الإيجابى الفعال.

# كيف تكسب حب الآخرين؟

إذا كانت الإبتسامة هى مفتاح التأثير فى الآخرين فإن الحب الصادق هو المفتاح السحرى للوصول إلى كسب حب الناس، وإذا تأكد الجميع من أنك تحبهم وتكن لهم الود والإحترام وتحرص على كسب صداقتهم فإنهم بلا شك سوف يحبونك ويكنون لك الود والإحترام ويحرصون كل الحرص على كسب صداقتك.

إظهار الود إذن هو الوسيلة الأساسية التى تدخل بها إلى قلوب الناس، وهناك أساليب عديدة مختلفة للتعبير عن الود والمحبة الصادقة، لكن قبل ذلك لا بد أن يتأكد الجميع من أنك شخصية صادقة صافية القلب خالية من مشاعر الحقد والحسد والبغضاء والتكبر والغرور والصلف.

ويجب أيضا أن تتعرف على الأسباب التى تجعل الإنسان غير محبوب لدى الناس، وفى هذا الصدد يقول: و . ج . إنيفر فى كتابه «عقلك مفتاح الفرص»: إذا أردت أن تكون محبوبًا من الآخرين عليك أن تتعلم كيف تقدرهم بهذه الدرجة من الإهتمام التى تقرب من الحب بدلا من أن تذدريهم وتحقرهم.

وقد طرح «إنيفر» السؤال التالى: لماذا يكون بعض الأشخاص غير محبوبين؟ وكانت الإجابة كالتالى:

إننا نقابل أحيانا الطرز الآتية من الناس فى المجتمع:

(١) المقاطعون (٢) المتعثرون (٣) المتعبون

(٤) المتحدّون (٥) متطوعو بذل النصح (٦) المستجوبون

(٧) المتملقون (٨) المضحكون (٩) المبتذلون (١٠) الأنانيون

فالمقاطع هو الرجل الذى يقاطعك قبل أن تنتهى من الحديث الذى بدأته، وحينما تتريث لتبدأ مرة أخرى فإنه يقاطعك من جديد .. ثم يقاطعك .. ويقاطعك .. وهو أمر قد يخرجك عن طوقك .. وأمثال هؤلاء الناس قد يهاجمون بالكلام أو يقاطعون اجتماعيًا ..

## المتعثر والمتعب

يأتى بعد ذلك المتعثر، أنه يثير أعصاب الآخرين لأنهم لا يعرفون مطلقًا ماذا سيقوله؟ .. إذ ليس له كياسة، كما يبدو ألا ذاكرة له. ومن ثمة فإنه قد يهاجم حزبًا يعرف أن مضيفه أحد أعضائه.

وتراه يهاجم الطلاق مع علمه أن اثنين من الموجودين قد حصلا على حكم بالطلاق .. ومع ذلك فإنه يعجب لماذا أهمل إجتماعيًا إن الكياسة ليست حكما حسنا فحسب، ولكنها حكم حسن ذو صفة نفيسة.

أما المتعبون فهم هؤلاء القوم الذين يطيلون الحديث ويبطئون فى النطق، وهم يهدفون من وراء ذلك إلى جعلنا نرى كل شئ، ومن ثمة فإنهم يكادون يزهقون أنفاس المستمعين إليهم، ولقد صدق جون جودفرى ساكس حين وصف أحدهم بقوله: إنه يقول ألف شئ .. ولكنه لا يقول أبدًا: «الوداع»!

## المتحدون

المتحدون هم المجادلون .. انهم يشعرون بأنه من الضرورى ألا يقبلوا شيئًا على علاته حتى ولو كان أكثر الملاحظات شيوعًا، فحين يسمعون أحدًا يقول: «إن اليوم لطيف» تساءلوا: «أحقًا. كنت أظنه يوما مقبضا».

إن أحدًا لا ينكر أن قليلاً من التحليل النقدى يكون أحيانًا عونًا عظيمًا فى تبادل الآراء، ولكن عادة السلبية الكاملة مسألة أخرى.

## متطوعو بذل النصح

إن المتطوع ببذل النصح يكون غالبا مسليًا، ولكنه يصبح فى النهاية شيئًا متعبًا..

فإذا اصبت ببرد وشكوت من أن حلقك قد التهب قليلاً، فإنه يعرف علاجًا حاسمًا، ويطالبك بإخراج مفكرتك وكتابة تذكرة الدواء التى سيصفها لك فورًا.

وكذلك يطالبك بإعداد الدواء فى صيدلية معينة لأن جميع العناصر التى بها جديدة والصيدلى يعد الدواء بأمانة.

## المستجوب

لعل المستجوب هو أكثر من يخافه الناس من مجموعة الأشخاص غير المحبوبين .. لأنه فضولى من الطراز الأول. فقد يقول: «لقد ربحت خمسمائة جنيه من عملى فى العام الماضى .. فكم ربحت أنت»؟

وحين يلاحظ أن ثيابك جيدة التفصيل فإنه يستعلم أولا عن الحائك، ثم عن سعر تفصيل البدلة .. بغير خجل!

ليس هناك شئ لا يمكن أن يثير فضوله مثل هذا الرجل، ولذلك فليس هناك ما يوقفه عند حده إلا صده ونهره.

## المتملق

يكون المتملق عادة محبوبًا وليس مكروها .. وصحيح أن أغلب الناس لا يعترضون على التملق، وإن كانوا يعترضون على الشكل الذى يصاغ به..

قال «لارشفوكو» الذكى مرة: إننا نظن أحيانا أننا نكره التملق، لكن الحقيقة إننا نكره الأسلوب الذى يستخدم للتملق، بيد أن المديح الأمين إذا أحسن التعبير عنه بدون مبالغة أو تنميق يعتبر طريقا من الطرق المأمونة لبلوغ النجاح الاجتماعى.

## المضحكون الدائمون

يأتى بعد ذلك المضحك .. أن الشخص الذى لا يكف عن المزاح والهزل شخص مضجر، كما أنه يفقد احترام الآخرين، قال «جراسيان»: إن كثيرين يشتهرن بأنهم حاضرو البديهة ولكنهم يفقدون بذلك الإتصاف بصفة العقل .. إن للهزل أوقاته المحدودة، بينما يجب أن يشغل الجد ما بقى من وقت، ومن الواضح

أن «جراسيان» لم يكن يهتم حقا بالهزل كما نهتم نحن به الآن، ومع ذلك فقد أدرك ضرورة التناسب بين الهزل والجد.

## المبتذلون

المبتذلون، ألوان متعددة، المبتذل الذى نقصده هو الإنسان الذى يفخر دائما بأنه يقول ما يراه بصرف النظر عن آراء الآخرين .. وقد يحدث أحيانا أن يعمل على تبرير عقيدته بأن ينطق بعبارة قد تؤذى سامعيه من ذوى الإحساسات الرقيقة .. ولا شك فى أن أمثال هذا الإنسان يلاقون جزاءهم.

## الأنانيون

الأنانيون هم خاتمة القائمة .. إن لهم توازنًا خاصًا، فهم قد يعرضون آراء مثيرة فى قسم وأحد الاجتماعات، ولكنهم يركزون الحديث عن أنفسهم فى القسم الآخر المتبقى من وقت الاجتماع .. والأنانية تفصح عن نفسها فى مئات من الأشكال .. والعبارات مثل: «إنك مخطئ» و«أنت لا تعرف شيئا عن هذا الموضوع» وهى عبارات أكثر وقعا من وخز الأبر فى نفوس السامعين .. وهى نوع من الأنانية التى تؤدى إلى القضاء على حب الناس للإنسان.

## الصفات التى تؤهلك لحب الناس

قبل أن نختم هذا القسم نود أن نقول أن أهم عاملين لتجنب كراهية الناس هما:

( أ ) الموقف الإجتماعى الصحيح للعقل.

(ب) إرادة طيبة نشطة نحو زملائنا.

ويقضى العامل الأول بأن نعطى كما نأخذ، لا بروح الإحسان التى نظهرها نحو الفقراء المستحقين، ولكن بروح الأخوة.

وليس العامل الثانى مانعًا فقط لشرور الأنانية فى الأسلوب والعمل، وإنما هو حافز لتلك العناصر اللطيفة التى تجعل الاتصالات الشخصية لطيفة ومفيدة معًا.

* * *

والخلاصة هى : أننا يجب علينا أن نكتسب مجموعة الصفات الإيجابية التى تجعلنا ننال محبة الناس ونتجنب كراهيتهم لنا بالبعد عن الصفات السلبية، ويجب - مع ذلك - أن تكون لنا شخصيتنا المستقلة، المؤثرة، المتزنة، فلا تملق ولا إبتذال ولا أنانية ولا جدل عقيم ولا تدخل فى الشئون التى لا تعنينا ولا فضول ولا ثرثرة، لأن كل هذه الصفات من شأنها أن تجعل الناس يكرهوننا وينفرون منا ويتجنبون الحديث معنا، وهى صفات سلبية تتناقض تمامًا مع صفات الشخصية الجذابة المؤثرة المحبوبة.

وعلى العكس، إذا كنت حاذقا، واسع الأمل، مترقبًا، عطوفًا، ممتلئًا حيوية، فمن الطبيعى أن تصبح مقبولاً لدى الناس، وبالتالى يصبح نجاحك فى حياتك قريب المنال.

هناك عناصر نفسية تعمل فى الدنيا والحكيم هو الذى لا يحتقرها، وإنما يبذل قصارى جهده ليوفرها لنفسه ففكر فى النكاح فلا يلبث أن يصادفك فى الطريق، ولن يكون فى استطاعته أن يتجنبك .

والنجاح والتفوق هو أحد سمات الشخصية الجذابة، المؤثرة، المحبوبة، فما هى صفات الرجل المتفوق؟

إن الرجل المتفوق يتمتع بالصفات الإيجابية التالية:

(١) حضور البديهة.

(٢) عزيمة أكثر مضاء وتركيزًا.

(٣) ذاكرة دقيقة حاضرة.

(٤) قوة الإقناع عند الحديث.

(٥) عدم تزعزع ثقته فى نفسه.

(٦) سعة المعلومات.

(٧) شخصية متسيطرة (قوية).

وصفوة القول أن له عقلاً مدربًا، كما أنه لا يتهاون مطلقا فى المستلزمات التى يتطلبها العصر الحديث، أمعن النظر فى النقاط السبع سالفة الذكر، دارسًا.. ناقدًا .. آملاً: فأيها يستهويك أكثر على إعتبار أنها أكثر ما تحتاج إليه؟ وماذا يليها؟ وماذا بعدها؟.

إن ستة قراء سوف يعطون ست إجابات مختلفة إلا فى ثلاثة مواضع، ومن المحتمل أن كلا منهم سيقول: «إننى بحاجة إلى مزيد من قوة الإرادة، وتركيز وذاكرة أفضل، وأيضا إلى مزيد من الثقة فى النفس».

تلك هى احتياجاتنا الأساسية فى هذه الأيام، مع عدم الاستخفاف بأى شئ آخر كالخيال والأفكار والتعبير عن الذات والشخصية، إذن حاول أن تركز إهتمامك فى تنمية هذه القوى التى اثبتت التجارب أنها أكثر ضرورة من غيرها، فالشخصية المؤثرة حقا لا غنى لها عن الصفات التى ذكرناها.

* * *

# الشخصية المغناطيسية

يقول «إنيفر» إن: الشخصية عبارة عن نوع لشئ مفرد يوجد مرة ولا يوجد بعد ذلك أبدًا..

ولكننا نستطيع أن نؤكد حقيقة واحدة بثقة: أن العلامة الجوهرية للإنسان صاحب الشخصية هى أنه يختلف عن باقى الناس..

دعنا نحاول أن نكتشف أين يوجد هذا الإختلاف .. أنه لا يختلف عنهم فى طاعته لقوانين الطبيعة، وقوانين الحياة العامة، فهو، يأكل ويشرب، يعمل وينام، يلعب ويمرح، ويدفع أجر مسكنه، يتزوج وينشئ أسرة، ويدلى بصوته فى الانتخابات، ويحصل على عطلة سنوية.

فى هذه الأشياء، ومئات غيرها، يشبه صاحب الشخصية غيره من الناس، ولكنه لا يتصرف بالضرورة كما يتصرفون بل الحقيقة أنه يختلف عنهم فى ذلك: أنه ذاته ..

وكما تؤخذ بصماتك وتحفظ فى أوراقك بين ملايين أخرى من بصمات أصابع الناس، ومع ذلك فإن بصماتك تختلف عن أية بصمات أخرى بين هذه الملايين. وقد يكون هذا الإختلاف بسيطا إلا أنه موجود .. وهو الذى يحدد لك موقفك كفرد منفصل الشخصية، والشخصية كذلك صورة طبق الأصل من الفردية، تختلف فيها بصمات أصابع العقل والأخلاق اختلافًا كبيرًا عن أترابها فى الرجال والنساء العاديين.

وقد يكون هذا الإختلاف خيرًا، كما قد يكون شرًا .. لكن المسألة الآن ليست هى نوع الشخص، لأننا لا نتحدث عن الأخلاق، وأينما نتحدث عن نقاط

الاختلاف التى تميز شخصًا بين ملايين الأشخاص.

سنعالج الآن بشئ من الإفاضة تلك الاختلافات التى تميز شخصًا عن الباقين باعتبارها صفات تدخل فى ضاعة الشخصية..

وهذه الصفات هى:

( أ ) المظهر (ب) الصوت والحديث

(جـ) الصفات العقلية

(د ) القدرة الإجتماعية.

إن المظهر الشخص مسألة جوهرية، فإذا كنا نعانى من نقص، أى الإبتعاد عن الحالة الطبيعية،، فإننا نشعر به، وليس من الضرورى أن يقترن بالشعور بالألم، ولكنه يقترن بإحساس من الحقد على الظروف.

ومن الناحية الأخرى، إذا أضفت الطبيعة علينا المظهر الحسن، فمن الأفضل أن تبقى هذه الحقيقة فى القسم الخلفى من الشعور، ولو أن بعض الناس يحتفظون بها فى مقدمته.

ولكن لا تظن أن الشخصية المقبولة تتوقف تماما على النظرات الحسنة، أو المظهر الحسن بصفة عامة، فقد كان هناك رجال ونساء لهم ملامح كئيبة ومع ذلك كانت لهم شخصيات قاهرة، وتبعا لذلك استطاعوا أن يسودوا.

ومن الناحية الأخرى كان هناك رجال ونساء يمتازون بجمال المظهر، ومع ذلك لم تكن لهم أية أهمية فى أية ناحية أخرى.

## الصفات العقلية: الشخص المغناطيسى

يجب أن يحوز الإنسان ذو الشخصية قوى عقلية لامعة مستعدة، كما ينبغى أن يكون شفوقًا، إن حقيقة أو إدعاء، كيسًا، حسن السمعة، وأن يكون ميالاً للفكاهة، ملما بمعلومات عامة عن العالم، وفوق كل شئ يجب أن تتوافر له المهارة وهى خليط من السرعة والذكاء والكياسة.

بيد أن هناك وجها آخر لهذا الأمر لا يمكن التغاضى عنه، ونعنى به المغناطيسية الشخصية أنه ليس تعبيرًا شديد الوضوح ولكن يجب أن نستخدمه ما دام ليس فى استطاعتنا أن نجد تعبيرًا أفضل منه، قد يبدو أن أكثر المغناطيسية بدنية فى طبيعتها، فقد تتمتع المرأة أو الرجل القوى العقل بقسط منها، فى حين أن الشخص غير المتعلم إطلاقا، قد يتمتع بشخصية مغناطيسية.

إن الشخصية المغناطيسية، كما تفهم عادة، لا تشير إلى هذه الصفة البدنية، ولكن إلى جاذبية عقلية نوعية فكيف تختلف عن المغناطيسية البدنية؟ هذا سؤال صعب الإجابة عليه، فإن أحدًا لا يعرف الحد الفاصل الذى تنتهى عنده المغناطيسية البدنية البحتة وتبدأ منه الجاذبية العقلية.

فقد عرفنا أشخاصا ذوى تركيب بدنى خارق، كانت مصافحتهم أشبه بالكهرباء. وكانت حركاتهم تستأثر باهتمام كل من يراهم، ومع ذلك، فلم يكونوا يزيدون فى عقولهم عن المستوى العادى بحال.

ومن الناحية الأخرى، عرفنا مئات الرجال والنساء، لا يمتازون بحركات تستدعى الإهتمام، ومع ذلك كانت لهم جاذبية عقلية وملاحة.

ومن ثمة، فإننا نرى، مع الأسف، أن ندع المشكلة حيث وجدناها، ونقنع بالقول بأنه لما كانت قوى العقل نفسها تعمل معًا لا شعوريًا، فإن إحداها - مثل المغناطيسية - تسيطر تبعًا للمزاج والتجارب.

## هل أنت مغناطيسى؟

سل نفسك: هل أنا حائز لهذه المغناطيسية الشخصية؟

من سوء الحظ أنك وحدك الذى تستطيع الإجابة على هذا السؤال ..

ليست هناك أداة لقياس صفة تكوين الإنسان من هذه الناحية .. كما أنك لا تستطيع أن تلقى هذا السؤال على القوم الآخرين .. على كل حال، إن ما تستطيع أن تفعله هو أن تلقى على نفسك قليلاً من الأسئلة .. وإليك احداها: هل ينفر الناس منى؟

إذا تبين لك أنك محبوب من الآخرين، تستطيع أن تجيب بالنفى على السؤال السابق.

وثمة سؤال آخر: هل أملك القدرة على إقناع الآخرين؟

إذا لم تكن لك هذه القدرة، بل وأبعد من ذلك، إذا كنت تكره أن تحاول إقناع الآخرين، فإنك تستطيع أن تستخلص من ذلك أنك مجرد من كل مغناطيسية.

لكن مهما يكن .. ليس هناك ما يدعوك إلى أن تعطى نفسك درجة سيئة لهذا السبب، فإن بعض العباقرة لم يكونوا جذابين جدًا، ومن ثمة فمن الأفضل أن تكون أقل إنطواء على نفسك، وأن تكون أكثر إبداء للعطف على الآخرين .. إن صفة المغناطيسية هى الإجتذاب إليك، ولن يكون فى مقدورك أن تحوزها وتحتقرها، فإن مجرد حيازتك لها يجعلك تستخدمها سواء للخير أو للشر.

## الجوهر الأدبى

من الجائز أن يقول القارئ، حين ينظر إلى الصفات العقلية التى ذكرناها، أنه ليس حاضر البديهة، ولا كيّسًا، كما أنه ليس إنسانا اجتماعيا، فكيف يأمل إذن أن تكون له شخصية؟ فضلا عن شخصية محبوبة جذابة ومؤثرة؟

إذا تحدثنا بالدقة، فإن القوى العقلية فى حد ذاتها لا تعطى الشخصية، إنها تساعد على إظهارها .. كما أن الشخصية أدبية فى جوهرها أكثر منها عقلية بحتة . أنها أكثر إرتباطا بالمزاج منها بتلك القوى التى تماثل قوة الحكم.

وليست الشخصية علاوة قاصرة على المتعلمين أو الأشخاص الذين ينتمون للدوائر العليا.. فإننا نجدها بين العمال حتى أولئك الذين تعتبر ثقافتهم فى حكم المعدومة.

## استمع إلى صوتك - أحيانًا

سوف نشير هنا إلى الصوت فقط .. أما الحديث فسيأتى فيما بعد ..

إذا كانت هنا صفة واحدة أكثر أهمية من غيرها لتأكيد الشخصية الحسنة للخدمة الاجتماعية والعامة، فهى قوة التعبير بالكلام.. وتأتى صفة الصوت أولاً.. فإن الصوت السريع الخشن النغمة لا يحتوى على شئ من الإستمالة إليه .. إنه

ينّفر، وغالبا ما يحدث تأثيرًا خاطئًا فى عقل صاحبه وأخلاقه.

لقد كانت تنمية القدرة على الحديث العام فى مقدمة الموضوعات التى عنى بها فى خلال الخمسة والعشرين سنة الأخيرة، ولكن الإنسان ندر أن يسمع عن مناهج تعالج تهذيب صوت الكلام الذى يستعمل فى الأحاديث العادية.

ومن ثمة يجب أن نسلم أن أغلب الناس يتكلمون بسهولة، أما ما هم بحاجة إليه فالدقة فى النطق دون أن يفسدوا مجرى الحديث.

والحاجة ماسة أيضا إلى تشكيل الصوت .. فإن أكثرنا يتكلمون بصوت مرتفع، وقد يكون ذلك طبيعيا فى حالة الإنفعال حين تتدفق الكلمات من أفواهنا فى سرعة .. ومع ذلك فإننا لن نستطيع أن نتخلص من هذه الصفة فيما يبدو، إذ يخيل إلينا أنها تتلاءم مع الفرح أو الكبرياء .. إلا أن ذلك لا ينفى أنه فى الإمكان أن نشعر بالفرح أو الكبرياء دون أن نتكلم بصوت عال.

## الكلام الحسن عمل حسن

الكلام فن جميل أو أنه كان كذلك .. ومن المحتمل أنه فى تلك الأيام البعيدة العهد عندما كان الناس يبذلون بعض الجهد ليحيدوا الكلام، كان هناك نوع من الإصطناع فى الحديث مع ميل إلى الإيحاء أو التعاظم .. ونحن نوافق على هذا الرأى، ولكن أترانا بحاجة إلى الذهاب إلى الجانب الآخر المتطرف لنلقى بفنون الكلام الحقيقية خارج الأبواب؟ بالتأكيد لا ..

إن للتعبير عن الذات بالكلام - ويشترط أن يكون ذلك بأمانة ومهارة - جاذبيته العظمى إذا أحسن وأجيد.. فإن سهولة الكلام، ورقة النغم، والأفكار - تكون مزيجًا تصعب مجاراته فى غناه. وأولئك الأشخاص الذين يستطيعون استعماله بنجاح يملكون وسيلة للحصول على ما يحتاجون إليه.. إنهم يطلبون ويعطون..

## بعد الكلام .. المشى

لسنا نقصد القفز، ولا التعثر فى خطوات صغيرة، ولا الترنح من جانب لآخر.. وإنما نعنى المشى.. فإذا كان جسمك فى حالة صحية، فاستدر وسر إلى الخلف

قليلاً، ثم استدر ثانية وسر إلى الأمام دون أن تحدث أى تعديل فى وضع كتفيك.

فإن فعلت فإنك تملك القدرة على سهولة المشى.

أن المشى فى اللحظات التى تظن أن الناس يلاحظوننا فيها يكون غالبا مصدر جزع، وخاصة إذا دعيت لعبور غرفة فسيحة لتصافح شخصًا ذا حيثية عظيمة دعيت وغيرك لمقابلته.

أنك تشعر بالعيون المتعلقة بك - أو يبدو أنك تشعر بذلك - ولكن المشى العادى قلمّا يأخذ هذا الشكل .. ولكن مهما يكن، يجب أن يكون استعمال القدمين والساقين طبيعيًا بحيث يمكن تجنب أى هرولة أو ترنح.

## ذو العقل الشرير

من المحتمل أننا جميعا قابلنا أشخاصًا ذوى مظهر حسن، يتمتعون بالصفات الصحيحة للصوت والحديث بل ويملكون قوى عقلية قوية، ولكنهم يفتقرون إلى المقدرة الاجتماعية المقبولة .. وهم لذلك يعانون أشد المعانة.

ومن أمثال هؤلاء «راسبوتين» ..ليس هناك شك فى أنه كان رجلاً ذا شخصية مدهشة، ولكنه كان شريرًا، كان رجلاً يتمتع بقوة دفع عظيمة، وقدرًا كبيرًا من الشجاعة.

يمكننا أن نضع فى الصف المقابل لهذا الشخص طرازا آخر من الناس، لا شك أنه مألوف لنا جميعًا، ومن المحتمل أنه عضو فى الطبقة العاملة، ذو تكوين بدنى قوى، ومظهر سن، وله صوت مقبول عند الحديث ، كما أنه يملك مقدرة طبيعية، ومع ذلك فإنه مجرد مما يطلق عليه «الروح الاجتماعية».

لكن مهما يكن من أمر، إن هذا الرجل يوصف أحيانًا بأنه واحد من سادة الطبيعة!

* * *

حينما نتحدث عن «المقدرة الاجتماعية»، فإننا لا ننسى «أتيكيت» المجتمع كما يفهم عادة، ولكن ما نعنيه هو إمتلاك تلك العوامل التى تسهل الإختلاط والتى تجعل الناس مقبولين، إن لم يكونوا محبوسين.. إن جوهر الشخصية لا يتعرض

لقواعد آداب السلوك (الاتيكيت)، ولكن تلك القواعد تساعد الشخصية فى تعبيرها الاجتماعى.

## الكياسة

إن الكياسة بصفة عامة هى الحل البارع لأية مشكلة إجتماعية، وهى غالبا ما تظهر فى الحديث، ومن ثمة فالتزام الحرص فيما نقوله للآخرين على أعظم جانب من الأهمية .. يقال إن مؤلفًا كان يدرس عباراته بعناية، وأنه كان يغار من أى مؤلف آخر ينطق بعبارة لامعة .. فكان ينسب مثل هذه العبارات إلى نفسه ..

وحدث أن ذهب يومًا مع بعض الفنانين إلى أحد الأستوديوهات وفى معرض الحديث ذكر أحد الحاضرين مثلاً رائعًا قرأه فى كتاب حديث الإصدار .. فأسرع الكاتب يقول: لماذا لا أكون أنا قائله؟

فأجاب الممثل بلهجة أحدّ من السيف: ستقوله طبعًا !

إن أغلبية الرجال والنساء يفضلون أن يكونوا حاذقين مثلما كان هذا الممثل.. فإذا عرضت لهم الفرصة لإصابة الهدف، حتى ولو كان ذلك مؤلمًا لأحد أصدقائهم، لما ترددوا فى إقتناصها.

وهذه العادة هى سبب الإنفعالات المستمرة، التى تنتهى - دائمًا - إلى عداء مرير.

## فن الحديث

إن القدرة على التعبير عما يدور فى الذات بالكلام، أو بعبارة أخرى، إجادة الكلام، ميزة مهمة جدًا يجب على القارئ أن يعمل على إكتسابها بكل قواه.

ولتعلم أن التمنى ينتهى إلى الإستحواذ إذا اقترن ببذل الجهد، إن الحديث يرتكز على مبادئ قليلة، بسيطة، وهى:

( أ ) حسن القصد

(ب) الاستعداد لتولى زعامة الجماعة

(جـ) استعداد مماثل لقيادتها ببراعة

(د ) استعداد للحديث والاستماع

(هـ) مجموعة من موضوعات الحديث الشيقة.

(ع ) عدم مقاطعة الآخرين أثناء تكلمهم.

إن حسن القصد، من حيث إنه رغبة الخير للآخرين، صفة طيبة .. إنه يوقف الثرثرة الضارة والغمز الشرير، كما أنه يساعد على تنمية الاستعداد فى (ب) و (جـ) و(د) وتجنب خطأ المقاطعة التى تثير الآخرين.

إن حسن القصد هو خلاصة الموضوع كله، لأنه يؤدى إلى تحسين النشاط العقلى الرسمى مثل الجهود التى تبذل لجمع مواد تثير الاهتمام.

ومن فساد السياسة أن تفترض أن الحديث فى اجتماع عام يستطيع أن يعنى بنفسه.

ففى أحيان كثيرة يكون الحديث أكثر نجاحًا حينما يكون إختياريًا .. وفى أحيان أخرى يتعرض الحديث للفشل الذريع بسبب الحاجة إلى قليل من الاهتمام المنظم.

إن الحديث بمعناه العام، وكما هو الحال عند تنظيم مشروع عمل ما، أو تقرير حالة، أو مخاطبة جمع من الناس، أو سرد قصة، يستدعى وجود صفات أخرى.

ولا نظننا بحاجة إلى القول بأن إجادة الكلام معناها إجادة العمل أينما تكون وأيًا كنت أنت .. فكيف يستطيع الإنسان أن يصبح كفئا؟ بالدراسة والمران .. فليست هناك وسيلة أخرى غير ذلك، أليس هذا المجهود يستحق البذل؟ أنك تعرف بالطبع أنه يستحق ذلك [1].

مرّن نفسك على تحسين اسلوبك فى الكتابة .. اجلس لكتابة خطبة مؤثرة بليغة فى أى موضوع تختاره .. ثم مرّن نفسك على إلقاء هذه الخطبة فى جمع من الناس. وليكن تدريبك أولاً فى غرفتك أمام المرآة .. وبعدها تقدم بكل شجاعة وتكلم فى جمع عام .. إن السهولة تتحقق سريعًا بالمران.

---

(١) عقلك مفتاح الفرص: و. ج. إنيفر: ت: شفيق أسعد فريد بيروت.

# كيف تحصل على القــوة؟

ليس من شك فى أننا جميعا نريد أن نكون من أصحاب الشخصية الجذابة، المحبوبة، المؤثرة، وليس من شك أيضا فى أن الشخصية الجذابة، المؤثرة، هى: الشخصية الناجحة المتفوقة، السعيدة، فنحن لا تأسرنا الشخصيات المخفقة، ولا تلفت نظرنا الشخصيات التى لا حظ لها فى الحياة، بل إن مثل هذه الشخصيات لا تحصل منا إلا على الشفقة والرثاء، وذلك على عكس الشخصيات الناجحة العظيمة القوية.

فإذا أردنا أن تكون شخصيتنا من الشخصيات الناجحة المؤثرة الجذابة المحبوبة، كان علينا أن نقوى إرادتنا لكى نحقق لأنفسنا الشخصية التى نرجوها، فالنجاح والتفوق وقوة التأثير كلها أمور تحتاج إلى قوة إرادة.

## كيف تأتى القــوة ؟

إن أغلب قوتنا تأتينا عن طريق الطاعة، فلكى نتحكم فى الطبيعة فإننا نطيعها، إننا متلهفون على أن تنطبع كلمات «الطاعة» و«القوة» فى عقلك لهذا السبب، وهو أن العصر الحديث بدأ يدرك أن القوة الشخصية تأتى من إطاعة القوانين البدنية والعقلية والروحية.

| | |
|---|---|
| كيف تحصل على الصحة؟ | بالطاعة |
| والكفاية العقلية | بالطاعة |
| والسلام الداخلى | بالطاعة |

إننا محكومون بالقوانين.. ومن ثمة فإن الشخص الذى يعرفها، ويرعاها،

يكون فى أول طريق النجاح.

ومن هذه القوانين قانون «ضبط النفس» .. فيجب عليك أن تعرف ما الذى تريد أن تفعله؟، كما يجب ألا تسمح للمؤثرات الغريبة أن تفسد فرصك [1].

فإذا رغبت أن تكون قويا فإن عليك أن تنمى قوتك، كما يفعل رافع الأثقال، ببذل الجهد المستمر الذكى .. يجب ألا تكون هناك معاذير، لأن المعاذير هى سلاح الأشخاص الذين يعيشون فى الماضى، فهم لا يقبلون المستقبل باعتباره خاضعًا لتحكمهم، وإليك بعض المعاذير النموذجية:

«أعرف ماذا ينبغى أن أفعل ولكنى لا أستطيع أن أفعله».

«لقد حاولت .. ولكننى لا أستطيع».

«لقد ولدت .. وهذا فى دمى».

«أعتقد أن ذلك مقسوم لى».

«إن لى أعداء كثيرون».

«إن العمل فى حالة سيئة فلا فائدة من المحاولة».

«إننى لست صالحًا لهذه الوظيفة».

فالذين يتمسكون بمثل هذه المعاذير ويرددونها دائما ليس أمامهم أدنى فرصة لتغيير نمط حياتهم، كما أنهم أيضا ليس لديهم أدنى فرصة لتحقيق النجاح والتقدم أو الحصول على القوة والتميز، بل أنهم - أكثر من ذلك - يقتلون مواهبهم ويهدرون طاقاتهم ويعطلون قواهم حتى أنهم يواجهون الحياة بلا أى أسلحة أو وسائل تعضد قدرتهم على مواجهة المشاكل وتجعلهم يفوزون فى معركة الحياة.

## تنمية قوة الإرادة

١ - اعرف ما تريد : إذا كان لك هدف قوى متماسك فى الحياة، فمعنى ذلك أنك تملك فعلا قوة الإرادة اللازمة لتحقيق هذا الهدف، وإذا كنت تملك «عادة - الإرادة» فى هذا الإتجاه، فإن لديها - أى الإرادة - طريقة لتوجه نفسها

(١) المرجع السابق.

فى إتجاهات أخرى.

وليس هذا كل شئ، فإن عقليتك تنمو بسرعة، وهذا يمنعك من التساهل مع نفسك، ومن ثمة تضطر إلى القبض على ناصية نفسك «وتحقيق الأمور».

هناك سبب وجيه جدًا يلزمك بوضع ذاتك المستقبلة فى المقدمة، ولتعلم أن ذلك هو بداية كل الخير الذى سيعقب هذا العمل.

٢ - الصحة أول الثروات، فاحتفظ بملاءمتك الصحية: إن المجهود الذى تبذله للإذعان لهذه النصيحة العملية البسيطة سيكون فى حد ذاته عاملاً مساعدًا كبيرًا لبلوغ النصر، إنه يحفظك من أن تفرط فى الأكل والشرب.

أنه يدفعك إلى الخروج إلى الهواء الطلق أكثر مما تفعل بدونه، أنه يخلق الدم الجديد، وهذا عامل رئيسى فى كل شئ له صلة بسلامتك.

قل لنفسك أن صحة البدن هى أول ثروة حتى يصبح هذا القول شيئًا حيًا فى شعورك، وإذا كنت ضعيف الإرادة فى أية ناحية فاعمل على تحقيق الملاءمة الصحية قبل كل شئ.

## قوة الإيحاء الهائلة

٣ - عليك أن تنمى قوة العقل الإيجابية : وبعبارة أخرى، عليك أن تصرح بأن القوة التى تحتاجها موجودة فيك بالفعل، وإنها كذلك إذا استطعت أن تصدق تلك الحقيقة.

إن الإيحاء الذاتى ومعناه الإيحاء الذى توجهه إلى نفسك، هو اليوم أعظم عامل يتحكم فى تطور الشخص .. وجميع مشاكل ضعف الإرادة تمر بالمراحل التالية وهى: الرغبة، والإيحاء، والإرادة.

ولكننا سنصرف النظر الآن عن «الرغبة» ونفترض أن لديك مشكلة، وأنك راغب حقًا فى التغلب على عادة قديمة لتقيم مكانها عادة جديدة.

إن المرحلة التالية هى أن تنمى روح المقدرة والاستطاعة الكامنة فى عبارة «فى إستطاعتى»، لأنها تأتى قبل «سأفعل» لسبب بسيط هو ألا أحد يستطيع عادة

أن يقول (سأفعل) الهم إلا بعد أن تتوطد ثقته فى عبارة «فى إستطاعتى».

والسؤال الآن هو: لماذا لا يقول ضعاف الإرادة «سنفعل» «مطلقا»؟

والجواب على ذلك: لأنهم يعرفون ألا فائدة من قولها .. فهم أما مجردون من القوة اللازمة للعمل تبعًا للقول أو أنهم حاولوا العمل من قبل ولم ينجحوا فيه .. وذلك لأن إحساس «إننى استطيع» غير موجود عندهم وإنما الذى يحتل مكانه هو إحساس «لا أستطيع».

ولكى يمكن وصف العلاج، يجب على الإنسان أن يتعمق داخل العقل نفسه.. فعليك أن تذكر أن: الأفكار التى تتمسك بها إما أن تدفعك إلى الأمام أو تعوقك عن التقدم.

* * *

على ذلك فالإيحاء الذاتى من أفضل الوسائل لتنمية قوة الإرادة ..

ولنضرب لذلك مثلاً .. هذا رجل فى منتصف العمر، يتمتع بصحة جيدة وعقل سليم، هذا الرجل يكتشف أن من المميزات التى تفيده أعظم فائدة أن يتعلم «الفرنسية - مثلاً» قراءة وكتابة. ومن ثمة يبدأ فى دراستها والتدرب عليها.

ولكنه لا يلبث أن يقول لنفسه أنه وقد بلغ الثانية والأربعين من عمره لم يعد بحاجة لأن يتعلم جديدًا ..

وحقيقة الأمر أن هذه الفكرة خاطئة، فإن السبب، الذى يجعل الرجال الذين يكونون فى مثل هذه السن يقولون أنهم لا يستطيعون التعلم هو أن لديهم وقتًا قليلاً، وأن عقولهم تكون مملوءة بأشياء أخرى .. أما «المقدرة» فما زالت تحتفظ بقوتها وكفايتها، ولكن هؤلاء الرجال يكادون يقنعون أنفسهم بأنهم لا يستطيعون أن يتعلموا جديدًا.

ولو أن صديقًا صدوقًا التقى بأحد أصحاب هذه العقلية، وكان له عقل إيجابى .. ثم بدأ يناقشه ويقول له أنه يستطيع أن يتعلم اللغة الفرنسية، ويوضح له أنه حينما يقول أنه لا يستطيع إنما يضع حدًا نهائيًا لقوى التعلم عنده .. فإن ذلك خليق بأن يغير موقف هذا المتردد وغيره من إستئناف العلم.

إن هدفنا الحالى هو أن نؤكد أن الفكرة يمكن أن تساعد أو تعرقل عمل مقدراتك العقلية، وهنا قد نجد أنفسنا أمام من يعترض قائلاً: هل تريد أن تقول لنا أن مجرد فكرة «أستطيع أولا أستطيع» هى الحدّ الذى يفصل بين النجاح والفشل؟

ونجيب على ذلك بقولنا: كلا .. إنها ليست مجرد فكرة .. لأن مثل هذا القول بهذا الوضع يوحى بأن المقصود هو فكرة ركيكة لا يظاهرها أحد ولا تكون فيها أية قوة.. وإنما نعنى بكلمة «فكرة»، رأى، أو فكرة تستطيع أن تتملك الإنسان بقوة وتدفعه إلى العمل.

فإذا كانت هذه الفكرة هى: «فى إستطاعتى» فإنها تدفعنا إلى الأمام لنقدم على العمل بقوة، وإذا كانت «لا أستطيع» فإنها سوف تعمل بنفس التأثير ولكن فى الإتجاه المضاد وبذلك نضع حدًا لكل مجهود نبذله.

وكما أن الخوف عامل هدّام، فإن الأمل المقترن بالثقة يمّد الإنسان بالقوة، لا بطريقة سحرية، ولا بطريقة إعجازية، ولكن بالسماح للقوى العقلية بالعمل عملاً إنشائيًا.

* * *

إن أفضل وقت لممارسة الإيحاء الذاتى واستخدامه بالشكل الصحيح المفيد هو: المساء، قبل أو أثناء الاستلقاء على الفراش.. ويجب أن تكون هذه الإيحاءات أو المقترحات العقلية، صامتة، أى عقلية أولاً، ثم بصوت مسموع، ولكن يجب أن تكون بعزم فى الحالين، وبقوة فى بعض الأحايين.. ويجب أن يقترن الإيمان دائما بالعزم.

أما إذا أظهرت أى شك بقولك : «أن مسألة الإيحاء هذه لا فائدة منها» فإن تحول القوى المحطمة لكى تعمل ضد ما كنت تريدها أن تعمل من أجله يصبح مؤكدًا.

فكل ما تصمم على عمله يجب أن تؤديه بالطريق الإيجابى، وبحماس، ولتكن الغاية التى تسعى إليها هى: «قوة الإرادة» ..

والإيحاء هو الطريق بعيد المدى الذى تسلكه لبلوغ هذه الغاية المرغوب فيها.

* * *

مـرة أخـرى: هناك حـقـيـقـة تتـصـل بقـوة الإرادة ليس من السـهل أن توصف بالكلام..

هذه الحقيقة أشار إليها العالم الكبير «كلارك ماكسويل» حين قال:

«أنا ما تفعله ذاتى، إنما .. حسبما أشعر، يفعله شئ أعظم منى فى داخلى».

مـا مـعنى هذا القـول؟ سنحـاول أن نوضـحـه كـمـا نراه .. ألم تتـعـرض أبدا لخطر واهم؟ وهل صممت على أن تعمل.. أو تموت؟.. لقد علمت .. ومن المحتمل أنك حينما استعرضت التفاصيل فيما بعد، قلت:

يبدو كأن شخصا يساعدنى .. اننى، فى الحقيقة، أعجب كيف استطعت أن أفعل ذلك !

وإذا كان الأمر كذلك، فإنك كنت تؤدى مهمة .. وفـى بعض الأحايين يبدو أن هذه المهمة خارجية وليست داخلية.. لقد اضطر «شاكلتون» ورفيقاه أن يستخدموا قوة إرادة هائلة ليعبروا منطقة الجليد فى المنطقة المتجمدة، وكان كل واحد منهم يحس «بوجود» شـخص إضـافى بالنسـبـة لشـخـصـيـة، وقـد أدخل ذلك المرح فى قلوبهم، وبالمثل تعرض من تسلقوا قمة جبل أفرست لهذا الإحساس بعد أن قضوا فترة مروعة فى المناطق شديدة الإرتفاع .. ولقد كتب ويلسون فى مذكراته يقول: «أنه لأمر عجيب، ولكنى أشعر بوجود شخص فى نفسى».

فكلمـا أكثـرت من العـمل لتـحـسين شـخـصـيـتك، أو للوصول إلـى النجـاح، وثابرت.. كلما كانت فرصتك أقوى فى أن تبلغ تلك القوى الخارقة التى قد يبدو أنها لا تقاوم.

# معالم الشخصية المؤثرة

● **يمكننا الآن أن نجمل صفات وملامح الشخصية المؤثرة، الناجحة، الجذابة، فى المعالم والخصائص التالية :**

* شخصية قيادية، مبادرة، فى العمل وبين الأصدقاء والمعارف والأسرة، مبدعة، مبتكرة.

* شخصية شجاعة، مقدامة، جريئة، غير مبتذلة، غير مترددة، ثابتة، حاسمة، مجددة.

* شخصية عملية، نشيطة، منظمة، دقيقة، منتجة، صابرة. مثابرة.

* شخصية جذابة، لطيفة، لبقة، ممتعة، حاضرة الذهن والبديهة، بشوشة، مرحة.

* شخصية وقورة، محترمة، حكيمة، غير ثرثارة، مترفعة عن التفاهات والسخافات والسلبيات والنواقص.

* شخصية قوية، واثقة النفس، قوية الإرادة والعزيمة والشكيمة لا تلين أمام الصعاب ولا تعترف بالفشل والهزيمة.

* شخصية نزيهة، صادقة، شريفة، لا تداهن ولا تتملق ولا تحب التملق والمداهنات والمديح الزائف والنفاق.

* شخصية تكره المراهنات والمقامرات وإن كانت لا تخشى المخاطرة والمغامرة المحسوبة.

* شخصية دافئة، حنونة، عطوفة، بغير إسراف يطمع فيها الغير ويدفعهم إلى استغلالها.

* شخصية تعطى لكل شئ فى الحياة حقه، ولا تنغمس فى شئ على حساب الآخر، لذلك فهى ناجحة فى كل شئ.
* شخصية تؤثر فى الجميع بصفاتها وخلالها ولا تتأثر إلا بالشخصيات الأعظم منها والأكثر نجاحًا.
* شخصية تعمل دائما على تنمية مواهبها وقدراتها وزيادة طاقتها وإنتاجها لتحقيق المزيد من النجاح.
* شخصية تحيا وفقا لفلسفة «تحقيق الذات» وتعمل دائما لتحقيق أهدافها ورسالتها فى الحياة.
* شخصية تمتاز بالهدوء والرزانة والإتزان والسيطرة على النفس وضبط المشاعرة والإنفعالات فى كافة المواقف.
* شخصية تعرف كيف تستخدم كل مواهبها لتحقيق النجاح والتأثير على الآخرين.
* شخصية تعرف كيفية التخلص من المشاكل وحلها أولاً بأول حتى لا تتراكم وتعرقل طريق نجاحها وتحيل حياتها إلى مأساة.
* شخصية لا تعرف التشاؤم أو الكسل أو الإحباط أو الفشل أو الهزيمة.
* شخصية تؤثر فى الآخرين بجوهرها ومميزاتها المعنوية الشخصية أكثر من تأثيرها بالمظاهر الخارجية كالملبس والصوت والمال والنفوذ، إلخ.
* شخصية تعرف عيوبها كما تعرف مميزاتها، ونقاط ضعفها ونقاط قوتها وتعمل على التخلص من العيوب ونقاط الضعف.
* شخصية تحرص على كسب المزيد من الأصدقاء وتجنب العدوات أو التعليل منها قدر الإمكان.
* شخصية ملتزمة بآداب اللياقة فى كافة ميادين العلاقات العامة فهى تتعامل دائما وفقا لأصول «الاتيكيت».

* شخصية عقلانية، منطقية، موضوعية، مثقفة، ناقدة، مستقلة، إيجابية.

* شخصية حية، كاملة الحيوية، دائمة الحساب والمراجعة لنفسها وسلوكها وأفكارها ومواقفها.

* شخصية غنية، غير أحادية الجانب، متعددة المواهب والهوايات والاهتمامات والاتجاهات.

* شخصية لا تفعل ولا تقول أى شئ - مهما كان - بدون تفكير أو تخطيط مسبق.

* شخصية شعارها فى الحياة: «التقدير الصحيح للغير لا يختلف عن التقدير الصحيح للنفس».

* شخصية تحرص كل الحرص على التخلص من كافة السلبيات العملية والنفسية والخلقية.

* شخصية دائمة اليقظة والإنتباه، قادرة على إخضاع أفكارها وعقلها لسلطان إرادتها القوية.

* شخصية قادرة على قهر المخاوف والوساوس والقلق والتردد والخجل وعدم الثقة بالنفس.

* شخصية قادرة على الاستفادة من تجارب الآخرين دون أن تفقد خصوصيتها وطابعها الخاص.

* شخصية لا تهتز أمام النقد بل تعرف كيف تستفيد من نقد الآخرين لها وتحويله إلى حافز لتحقيق المزيد من النجاح.

* شخصية ترفض الحياة على الهامش وتتقدم دائما إلى الأمام بدون غرور أو تكبر أو صلف أو إحتقار لنجاح الناس ومواهبهم.

* شخصية تؤمن بأن العظمة الحقيقية هى عظمة النفس وأن النفس العظيمة حقا هى التى تضيف إلى الوجود قيمًا جديدة بوجودها الذاتى.

* شخصية تعنى بمظهرها وهندامها كما تعنى بوضعها الثقافى والاقتصادى والاجتماعى.
* شخصية تتسم بالذكاء، وتوقد الذهن، وقوة الذاكرة، والحركة السريعة النشيطة ورد الفعل المتزن.
* شخصية تستخدم الكلمات بدقة وإختصار، وملامح الوجه والإشارات والإيماءات، للتعبير عن أفكارها ومشاعرها بشكل واضح مؤثر.
* شخصية على قدر عظيم من قوة الإقناع واستخدام الإيحاء لدفع الناس إلى تحقيق رغباتها.
* شخصية لا تكثر الحديث عن نفسها بل تعرف كيف تدفع الناس للحديث عن مواهبها وصفاتها ونجاحها.
* شخصية نقية، صافية، ودودة، بدون مبالغة فى الرومانسية أو سذاجة رومانتيكية تقترب من المراهقة العاطفية.
* شخصية تنتهز الفرص لتحقيق النجاح والتقدم دون مخالفة للضمير والقيم والمثل العليا.
* شخصية تتمركز حول الذات دون أن تتحول إلى شخصية لا مبالية بما حولها «قوميا وعالميا».
* شخصية تتمتع بصحة بدنية ونفسية وقوة عصبية تؤهلها للنجاح ومواجهة الصعاب والمشاكل.
* شخصية قادرة على تحقيق السعادة والإشباع لذاتها ولكل من يحيط بها من الأقارب والأصدقاء والمعارف.
* شخصية قادرة على تحمل المسئولية عن أقوالها وأفعالها ومواقفها مهما كانت.
* شخصية تملك الكثير من الخطط البديلة لمواجهة الحياة ولا تعتمد على التفكير المتصلب المتحجر الذى يقود صاحبه إلى الفشل واليأس.

* شخصية تملك القدرة على التكيف والتأقلم السريع مع كافة الظروف الجديدة دون أن تصاب بالإرتباك أمام المفاجآت.
* شخصية على قدر كبير من قوة التحمل والصبر والإصرار والطموح والنضج العقلى والوجدانى والإتزان النفسى والاعتدال المزاجى.
* شخصية على قدر كبير من الفراسة والخبرة بالنفوس البشرية وتعرف كيف تستفيد من خبراتها هذه لإنجاح علاقاتها مع الناس والتأثير الإيجابى فيهم.
* شخصية سلسلة، مرنة، ثاقبة النظرة، تملك الحاسة السادسة، والتقدير الصائب للأمور.
* شخصية تربأ بنفسها عن الضعة، والضعف والانحطاط والاستسلام للظروف والمقادير.
* شخصية على قدر كبير من المهارات الاجتماعية والإدارية والإبداعية.
* شخصية رأس مالها الأساسى هو الذكاء والإبداع والطاقة النفسية والفكرية الخلاقة المتفجرة المتجددة.
* شخصية تعرف كيف تتخلص من عاداتها السلبية وكيف تكتسب العادات الإيجابية المفيدة لنضجها وتقدمها ونجاحها.
* شخصية متفائلة، سعيدة، ناجحة، ناضجة، متجددة، مستقرة، مؤمنة بذاتها ومواهبها.
* شخصية على قدر كبير من الحماس لأهدافها فى الحياة من خلال التنافس المتكافئ الشريف.
* شخصية تحرص على محبة الناس لها بعدم مضايقتهم أو إحراج مشاعرهم أو الإثقال عليهم بما لا يطيقون.
* شخصية مفكرة، تقرأ وتفكر وتتأمل لكى تنمى مداركها وحواسها وعقلها وتزيد خبراتها وتثرى حياتها.
* شخصية تكره الكذب والخداع والملق والغدر والنفاق والخيانة والحقد والحسد والضغينة.

# 3

# اختبارات الشخصيه

# اختبار الطبيعة النفسية
# ( المرح والدعابة )

لما كانت الشخصية المؤثرة، الجذابة، شخصية تمتاز بالطبيعة الإنبساطية، المنفتحة، غير المنغلقة على الذات. فإن الشخصية الإنبساطية من أهم سماتها وملامحها الفكاهة، وروح المرح، والدعابة. ولذلك فهى أبعد ما تكون عن التجهم والعبوس والتشنج. وعموما فالناس لا تميل إلى الشخصيات المتصلبة، بل أنهم أيضا ينفرون من أصحاب الشخصيات الثقيلة الظل أو المتعجرفة، بينما هم على النقيض من ذلك مع الشخصيات المرنة، المرحة، البشوشة الوجه لأنهم يشعرون فى حضور هذه الشخصيات بالإنطلاق على السجية، والبساطة، والتحرر من العقد، وليس بالضرورة أن يكون هناك علاقة بين المرونة النفسية من جهة وبين الضحالة أو التفاهة الشخصية من جهة أخرى فالبساطة والمرونة والبشاشة والجذب الشخصى لا يعنى أبدا الإبتذال أو التفاهة.

# الأسئلة

١ - هل تجد صعوبة فى الضحك على بعض تصرفاتك؟

٢ - هل تشعر بالغضب والسخط عندما يغضب البعض من تصرفاتك؟

٣ - هل تحب الروايات والأفلام والمسرحيات الهزلية والكوميدية؟

٤ - هل تحب قراءة الكتب المسلية أكثر من الكتب المعقدة أو العلمية؟

٥ - هل تغضب إذا كنت فى مقابلة مهمة وتعمد بعضهم إلقاء بعض النكات أو النوادر أو الحكايات المسلية؟

٦ - هل تشعر بالغضب أو الإهانة عندما يسخر البعض منك؟

٧ - هل تشعر أن إلقاء النكات أو النوادر عمل طفولى لا يليق بالكبار؟

٨ - هل تعتقد أن الشخص كثير المزاح يعتبر من وجهة نظرك شخص غير ناضج؟

٩ - هل تجد حرجًا بالغًا فى الضحك بصوت عال فى المستشفى أو المسجد أو الكنيسة؟

١٠ - هل تفضل البرامج الجادة والتثقيفية عن البرامج الخفيفة والكوميدية فى التليفزيون؟

١١ - هل تعتقد أن كمال الشخصية يكون بالتجهم والعبوس؟

١٢ - هل تتذكر آخر مرة ضحكت فيها؟

١٣ - هل كثيرًا ما تندفع ضاحكًا وأنت منفرد بنفسك؟

١٤ - هل تشعر بالإرتباك عندما تصادف رسمًا كاريكاتوريا يبعث على الضحك وتخجل من الضحك أمام الناس؟

١٥ - هل تعتقد أن أسلوب الحياة المعاصر يميل إلى الضحك والهزل؟

● **يجب أن يكون توزيع الدرجات على النحو التالى:**

| | |
|---|---|
| ١ - نعم . لا ١ | ٨ - نعم . لا ١ |
| ٢ - نعم . لا ١ | ٩ - نعم . لا ١ |
| ٣ - نعم ١ لا . | ١٠ - نعم . لا ١ |
| ٤ - نعم ١ لا . | ١١ - نعم . لا ١ |
| ٥ - نعم . لا ١ | ١٢ - نعم ١ لا . |
| ٦ - نعم . لا ١ | ١٣ - نعم ١ لا . |
| ٧ - نعم . لا ١ | ١٤ - نعم . لا ١ |
| ١٥ - نعم . لا ١ | |

**الدرجة ١١ - ١٥ :**

لديك ميل كبير نحو المزاح ، أنت لا تأخذ الأمور بجدية .

**الدرجة من ٥ - ١٠ :**

لديك ميل للمرح ولكنك تستطيع السيطرة على إنفعالاتك، ربمات تفعل ذلك لأنك تشعر بالذنب وأن الإندفاع للضحك لا يتفق مع مبادئ الإحتشام والوقار. أترك نفسك على حريتها، تصرف على سجيتك وبتلقائية. وأعتقد أنك ستغنم من وراء ذلك الكثير من الفوائد.

**الدرجة ٤ أو أقل :**

أنت فى حاجة لترك العنان قليلاً لإنفعالاتك، يجب أن تعلم أن للضحك فوائده الجمة على حالتك الصحية والنفسية، ويساهم بقدر كبير فى تحسين علاقاتك بالآخرين.

# إختبار الطبيعة النفسية
# « هل أنت متحجر القلب » ؟

ما دامت الشخصية المؤثرة، الجذابة هى تلك الشخصية التى تمتاز بقدر كبير من البساطة، والمرونة، والتلقائية، والبشاشة، وتبتعد كل البعد عن التصلب والتجهم والتشنج والفهم الخاطئ للقوة النفسية، فإن الشخصية الجذابة، المؤثرة، لا بد أن تكون أيضا على قدر كبير من الرقة، والرحمة، والشفقة، والبر، والعطف، والحنان، وهى تغدق بتلك الصفات الجميلة على الأقارب والمعارف والأصدقاء والغرباء والضعفاء، لأنها شخصية حية نابضة بأسمى معانى الوجود، وهى تفيض بنبلها هذا على كل من يحتكون بها أو يقابلونها، وهى شخصية يؤمن صاحبها بأن قسوة القلب تميت النفس، والنفس الميتة ينفر منها الناس ويهربون منها ويقدحون فيها ما وسعهم القدح، ولا يمكن للنفس الميتة أن تظهر بمظهر الشخصية الجذابة المؤثرة الناجحة.

## الأسئلـة

١ - هل أنت على استعداد لإرتكاب جريمة القتل لإنقاذ حياتك؟

٢ - هل أنت على استعداد لإرتكاب جريمة القتل لإنقاذ شخص تحبه من الموت المحقق؟

٣ - هل تندفع لإرتكاب جريمة القتل لإنقاذ حياة شخص غريب؟

٤ - هل تقتل شخصًا غريبًا من أجل ١٠٠٠ جنيه؟

٥ - هل تقتل شخصا غريبًا من أجل ١٠,٠٠٠ جنيه؟

٦ - هل تقتل شخصًا غريبًا من أجل ١٠٠,٠٠٠ جنيه؟

٧ - هل تقتل شخصًا غريبًا من أجل مليون جنيه؟

٨ - هل تكذب على رئيسك لكى تتجنب اللوم أو التوبيخ؟

٩ - هل تفضل المال على الصداقة؟

١٠ - هل تمارس الحيلة والخديعة والوقيعة بين صديقك ورؤسائه فى العمل للفوز بوظيفة الصديق؟

١١ - هل تكذب على زوجتك لكى تتجنب الشجار؟

١٢ - هل تكذب على والديك لكى تتجنب العراك والشجار والتأنيب؟

١٣ - عندما تكون جائعًا بصورة حقيقية، هل تلجأ للسرقة لتأكل؟

١٤ - عندما تتاح لك فرصة السرقة أو اختلاس الأموال مع تضاؤل إحتمال الإمساك بك هل تقدم على السرقة أو الاختلاس؟

١٥ - هل تقتل شخصًا غريبًا من أجل مائة مليون جنيه إذا توافرت لديك الحصانة والضمان من عدم توجيه الإتهام لك والتعرض لمخاطر المحاكمة؟

● **وزع درجات الإجابة على النحو التالى:**

نعم = ١ لا = صفر

* * *

**الدرجة من ١٢ – ١٥ :**

أنت متحجر القلب بدرجة لا تعرف التردد، وعلى استعداد لعمل أى شئ لكى تصل إلى أهدافك وتحقق أغراضك، أنت تضع مصالحك الشخصية فى المقام الأول دون أدنى اهتمام بالصداقة.

**الدرجة من ٤ – ١١ :**

تتوافر لديك خطط شريرة ولكنك فى ذات الوقت تمتلك ضميرًا حيا يتحكم فى تصرفاتك ومواقفك وأفكارك.

**الدرجة أقل من ٣ :**

لا يمكن تصنيفك ضمن قساة القلوب، متحجرى المشاعر، لكنك فى الواقع يسيطر عليك وعلى تصرفاتك ومواقفك وأفكارك فى الحياة إحساس عام بالرحمة والشفقة(١).

---

(١) اعرف شخصيتك: أيمن الشربينى - دار المعارف.

# اختبار سرعة الغضب

الشخصية السريعة الغضب هى الشخصية المندفعة، المتهورة، وليس من شك فى أن الشخصية التى يصفها الناس بالتهور والاندفاع وسرعة الغضب هى الشخصية الإنفعالية التى لا يمكنها ضبط مشاعرها أو السيطرة على ذاتها، ذلك فهى شخصية ضعيفة، قد يراها الناس على قدر من التفاهة والسطحية، وليس من شك أيضا فى أن الشخصية التى ينظر إليها الناس على هذا النحو هى شخصية الإنسان التعس، المخفق، الذى ينسب هزيمته وفشله لسوء الحظ دائما، وليس من شك أيضا فى أن إخفاق وفشل هذه الشخصية هو نتيجة ضعفها وتفاهتها وسطحيتها وإفتقارها إلى القوة والتماسك والقدرة على السيطرة على النفس، وهى بعد ذلك لا يمكن أن توصف بالشخصية الجذابة أو الناجحة أو المؤثرة، من هنا كانت أهمية الاختبار التالى:

# الأسئلة

١ – إذا كنت فى عجلة من أمرك وأثناء ذلك قمت بسكب اللبن على أرضية الغرفة، هل تلعن وتندفع فى سيل من الشتائم؟

٢ – تأخر القطار عن موعده وذهبت لسؤال ناظر المحطة الذى تجاهل وجودك ولم يقدم لك إجابة مقنعة، هل تغضب وتنفعل وتنهال عليه بالتوبيخ والشتائم؟

٣ – أخطأ جرسون المطعم، هل تصر على مقابلة المدير لتقديم الشكوى؟

٤ – شاهدت مكانًا معينًا فى موقف السيارات وكان المكان يناسب وقوف سيارتك إلا أن أحدهم سبقك بالدخول وإحتلال الموقع، هل تصر على مناقشة السائق الآخر بحدة؟

٥ – هل تغضب إذا انتقد أحدهم مظهرك الخارجى؟

٦ – هل تغضب إذا تعامل أحدهم مع زوجتك أو أحد أصدقائك بخشونة؟

٧ – تشاهد أحدهم يعتدى بالضرب أو الإيذاء على حمار أو أى حيوان. هل تحاول إيقافه؟

٨ – استولى أحدهم على مكانك فى الصف داخل البنك، هل تصر على تصحيح الوضع؟

٩ – تسبب بعض الضيوف فى كسر بعض أدوات المنزل، هل تظهر غضبك؟

١٠ – هل تغضب إذا تعامل أحدهم بخشونة مع والدتك؟

١١ – أثناء الدخول إلى مكان عام، ترك أحدهم الباب ليصطدم بوجهك، هل تصر على توضيح موقفك ومناقشته حول سوء تصرفه؟

١٢ شاهدت بعض الأطفال يقذفون قطة الجيران بالطوب هل تغادر المنزل لإبلاغهم بالحادث؟

١٣ - تصدر ضوضاء من شقة الجيران فى وقت متأخر من الليل. هل تسارع إليهم وتطلب خفض الصوت؟

١٤ - قام بعض الغرباء بزيارتك فى المنزل ومارسوا عادة التدخين. هل تصر على إطفاء السجائر أو مغادرة المنزل؟

١٥ - هل تصدر منك دائما ألفاظ قبيحة أثناء المناقشات ثم تعتذر بعد فترة؟

* * *

● **وزع درجات الإجابة على النحو التالى :**

نعم = ١ لا = صفر

* * *

**الإجابة من ١٠ - ١٥ :**

أنت متهور سهل الإثارة لا يمكنك الوقوف ساكنا مكتوف الأيدى إزاء موقف لا يعجبك، كما لا يمكنك التحكم فى أعصابك وتندفع لإبداء رأيك بصراحة وبالرغم من أن سلوكك العام يعنى أنك تتخذ موقفا صريحا وصلبا مع الآخرين، إلا أنه يعنى فى الوقت ذاته أنك تعامل نفسك بالقدر نفسه من الصرامة، أنت تؤمن بالشرف والصراحة والوضوح فى التعامل. أنت على وجه العموم ترفض النفاق.

**الإجابة من ٥ - ٩ :**

أنت معتدل ومع ذلك تحتاج بين الفينة والأخرى ولكنك على كل حال قادر على التحكم فى مشاعرك إما بسبب كرهك للدخول فى مشاجرات أو بسبب تغلب طبيعتك المعتدلة.

**الإجابة ٤ أو أقل :**

لا يمكن إثارتك ودفعك إلى الغضب بسهولة، أنت تميل إلى الهدوء وعندما تكون غاضبا يمكنك التغلب على أحزانك والتحكم فى أعصابك عند الغضب، والواقع أن هذا التصرف ليس حكيما فى كل الأحوال ذلك لأن كبت المشاعر يؤدى إلى كثير من المشكلات النفسية على المدى الطويل.

# اختبار الجسـارة

تعتبر الشجاعة، والجرأة، والإقدام من أبرز صفات الشخصية الجذابة المؤثرة، لأن هذه الصفات نفسها، هى فى ذات الوقت من أهم سمات الشخصية الناجحة التى تتخذ القرار بسرعة وتعمد إلى تنفيذه بدون خوف أو تردد، فالشخصية الناجحة تبهر الناس بقدرتها الفائقة على المغامرة والمخاطرة أو حتى المجازفة، وكذلك تمتاز الشخصية الناجحة بقدرتها على إنتهاز الفرص المواتية وعدم إضاعتها بسبب الخوف أو التردد أو بحجة وجوب الحذر والحرص، الشخصية الناجحة شخصية سريعة التفكير والحركة والتنفيذ وهذا ما يجعلها تبدو فى أعين الناس شخصية شجاعة جسورة، ناجحة، جذابة، مؤثرة، لأنها تمضى من نجاح إلى نجاح، ومن قمة إلى قمة فى جسارة وقوة وعظمة نفس وإرادة لا تلين.

# الأسئلة

١ - هل تحب تعلم الأشياء الجديدة؟

٢ - هل تحب زيارات الضيوف غير المتوقعة؟

٣ - هل تفضل زيارة الموقع نفسه حتى فى أيام الإجازة؟

٤ - هل لديك العديد من الهوايات؟

٥ - هل تشعر بالسعادة عند تكرار المحاولة بعد الأخرى فى سبيل حل مشكلة عويصة؟

٦ - عند محاولة أداء عمل جديد هل ينتابك الإحساس بأنك تقدم على عمل أحمق لا ضرورة له؟

٧ - هل تقود السيارة بسرعة؟

٨ - هل تصل دائما إلى محطة القطار أو المطار فى آخر لحظة؟

٩ - هل تشعر بالإحباط والضيق ممن يقودون سياراتهم ببطء شديد؟

١٠ - هل تعتبر أن التعرض لبعض المخاطر يضيف لحياتك نوعا من الإثارة؟

١١ - هل تقدم على أداء بعض الأعمال التى تعرف أنها ضارة بصحتك مثل إحتساء الخمور وتدخين التبغ؟

١٢ هل تشعر أحيانا بالضيق لسبب غير معلوم؟

١٣ - هل تتجنب الرحلات الخطيرة؟

١٤ - عند شراء بضائع من المنطقة الحرة هل تحاول إخفاءها للتهرب من دفع

الضرائب؟

١٥ - هل تعرف أماكن المقاعد الأكثر أمنا فى الطائرات؟

١٦ - هل تشعر بالهم والضيق عند تحمل المسئوليات المالية فى العمل؟

١٧ - هل تفضل العمل الآمن الحكومى الذى يتيح لك معاشًا مضمونا عن العمل الحر غير المضمون عواقبه؟

١٨ - هل تعتقد أن بوليصّة التأمين هى فى الواقع أموال ضائعة لا فائدة منها؟

١٩ - هل تجد صعوبة فى منع نفسك من الدخول فى مراهنات؟

٢٠ - هل ترتدى دائما ملابس غير عادية؟

٢١ - هل يمكنك مواجهة رئيسك فى العمل عندما تعتقد أنه وقع فى خطأ ما؟

٢٢ - قابلت شخصا غريبا فى الطائرة ودعاك لتناول مشروب معه، هل تقبل؟

٢٣ - تلقيت مكالمة تليفونية من شخص مجهول يطلب مقابلتك لأمر مهم، هل تذهب؟

٢٤ - هل يمكنك شراء مسكن جديد دون أن تراه؟

٢٥ هل تبتعد دائما عن مواقع المسئولية؟

٦ - هل تقبل زيارة أحد أصدقائك فى السجن؟

٢٧ - هل تقبل الإقامة فى مسكن يشاع عنه أنه مسكون بالأشباح؟

٢٨ - هل تحب أن تمر بتجربة الهبوط بالبراشوت؟

٢٩ - هل تستحم فى البحر شتاء؟

٣٠ - هل تقبل التحدى والدخول فى مبارزة؟

## الإجابـة

| | |
|---|---|
| ١ - نعم ١ لا ٠ | ١٦ - نعم ١ لا ٠ |
| ٢ - نعم ١ لا ٠ | ١٧ - نعم ٠ لا ١ |
| ٣ - نعم ٠ لا ١ | ١٨ - نعم ١ لا ٠ |
| ٤ - نعم ١ لا ٠ | ١٩ - نعم ١ لا ٠ |
| ٥ - نعم ١ لا ٠ | ٢٠ - نعم ١ لا ٠ |
| ٦ - نعم ٠ لا ١ | ٢١ - نعم ١ لا ٠ |
| ٧ - نعم ١ لا ٠ | ٢٢ - نعم ١ لا ٠ |
| ٨ - نعم ١ لا ٠ | ٢٣ - نعم ١ لا ٠ |
| ٩ - نعم ١ لا ٠ | ٢٤ - نعم ١ لا ٠ |
| ١٠ - نعم ١ لا ٠ | ٢٥ - نعم ١ لا ٠ |
| ١١ - نعم ١ لا ٠ | ٢٦ - نعم ١ لا ٠ |
| ١٢ - نعم ١ لا ٠ | ٢٧ - نعم ١ لا ٠ |
| ١٣ - نعم ٠ لا ١ | ٢٨ - نعم ١ لا ٠ |
| ١٤ - نعم ١ لا ٠ | ٢٩ - نعم ١ لا ٠ |
| ١٥ - نعم ٠ لا ١ | ٣٠ - نعم ١ لا ٠ |

**الدرجة من ١٨ ـ ٣٠ :**

كثيرًا ما تواجه المخاطر، ويحتمل أنك تتعرض للمخاطر دون أن تتكلف مشقة التفكير فى العواقب، أنت تعتقد أن المخاطرة والمجازفة تحقق لك بعض المكاسب ولكن من الأفضل أن تختار جانب التأنى والحذر ومن الحكمة أن تفكر

جيدًا قبل الإقدام على المخاطرة وتمنح نفسك الوقت الكافى للموازنة بين النتائج المرجوة قبل الشروع فى العمل.

**الدرجة من ١٠ – ١٧ :**

أنت لا تميل بطبعك للمخاطرة أو المجازفة وتوازن دائما بين المكاسب والخسائر قبل الإقدام على عمل جرئ، ولا مانع لديك من بعض الخطوات الجريئة المدروسة بعناية .

**الدرجة ٩ أو أقل :**

أنت حذر على وجه الإطلاق، أنت لا تقدم على أى عمل دون إجراء دراسة متأنية على العواقب المنتظرة .. ولا شك أنك رجل ناضج وعاقل .

* * *

# اختبار مستوى الطموح

من نافلة القول أن الشخصية المؤثرة، الجذابة، الناجحة لا بد أن تملك قدرًا عظيمًا من الطموح والتطلع إلى الرقى والتقدم على كافة المستويات والأصعدة المادية والمعنوية. فهذا الطموح هو الذى يدفعها إلى تنمية ملكاتها ومواهبها وقدراتها وتحقيق أغراضها وأهدافها فى الحياة.

## الأسئلة

١ - هل تريد أن تصبح غنيًا وشهيرًا فى يوم ما؟

٢ - هل تفكر فى الأساليب والطرق التى يجب أن تسلكها لكى تحقق الثراء والشهرة؟

٣ - هل تحب السيارة الكبيرة غالية الثمن؟

٤ - هل تعرف بشكل محدد نوع وموديل السيارة التى ترغب فى شرائها؟

٥ - هل تحب أن تسكن فى شقة كبيرة فى العاصمة؟

٦ - هل تحب أن يكون لديك خدما يتولون شئون حياتك؟

٧ - عندما تلعب مباراة هل تحب دائما الفوز؟

٨ - هل اقترضت يوما نقودا من أجل الاشتراك فى مغامرة فى ميدان العمل؟

٩ - عندما تتاح لك فرصة سانحة لاكتساب المزيد من الأموال هل تقدم على

التنفيذ حتى لو كانت العملية لا تتفق مع مبادئ الشرف؟

١٠ - هل تقبل الهجرة إلى مكان بعيد عندما تعتقد أن ظروف العمل هناك أفضل؟

١١ - هل تحب إدارة أعمالك الخاصة؟

١٢ - هل تعتقد أن الأغنياء وأصحاب الشهرة يتكلمون بصفة عامة أفضل من أفراد الشعب؟

١٣ - هل تقبل على العمل بهمة ونشاط عندما تعتقد أن ذلك يساعد على تحويلك إلى شخص غنى؟

١٤ - هل تحب أن تكون وجها مألوفا عند عامة الناس؟

١٥ - هل تعتقد أنك شخص مختلف عن الآخرين؟

* * *

الإجابة نعم = ١ لا = صفر

* * *

**الدرجة من ٩ - ١٥ :**

تتوافر لديك نزعة قوية للطموح، تسيطر على خطواتك قوى خفية وإرادة قوية للترقى وتمتلك بلا شك موهبة طبيعية وبقليل من الإرادة والحظ الطيب والظروف المناسبة يمكنك أن تحقق أهدافك وأن تصل إلى مرتبة الشهرة وتحصيل المال.

**الدرجة من ٥ - ٨ :**

يتوافر لديك درجة مقبولة من الطموح، ولكنك فى حاجة إلى المزيد من اليقظة والتنبه والفطنة والإحساس الفطرى بالفرص السانحة واكتساب سرعة ردود الأفعال تجاه الفرص وإغتنام المكاسب بمجرد ظهور أول بادرة حقيقية للكسب والترقى.

عليك إذن تجنب التردد والتفكير البطئ والتخوف بلا سبب جوهرى، والحرص الزائد، اغتنم الفرصة بمجرد ظهورها، ولا تضيع الوقت فى التفكير السلبى وحساب الخطوة بتأن قبل الإقدام على العمل، صحيح أن التفكير والتخطيط من الأمور المهمة والشروط الحيوية للنجاح، لكن التفكير البطئ، السلبى، المتردد، لا يقود صاحبه إلا إلى الإخفاق والفشل والهزيمة.

**الدرجة ٤ أو أقل :**

طموحك الشخصى ضعيف .. أنت سعيد بواقع حياتك على صورتها الحالية، وترغب فى الاستمتاع بوقتك الحالى، ولا تريد المخاطرة، ولا تحب الكفاح من أجل الحصول على المزيد من النجاح.

* * *

# اختبار الحاسة السادسة

الشخصية المؤثرة، الجذابة، الناجحة، شخصية تمتاز بكثير من الملكات والقدرات والمواهب، إنها شخصية على قدر كبير من الذكاء، والتوازن النفسى، وتمتاز هذه الشخصية بطابعها العقلى، والتحليلى، المنطقى، وميولها الفلسفية والفكرية، وهذه الطبيعة من شأنها أن تنمى فى النفس بعض الملكات الكامنة والمواهب العقلية التى يهملها أكثر الناس، ومن هذه الملكات أو الحواس الكامنة «الحاسة السادسة» و«قراءة الأفكار» و«التأثير الإرادى» وغير ذلك من المواهب والملكات الكامنة التى يمكن بعثها وتنميتها بعدم إهمالها وتجاهلها وبالتدريب على إستخدامها وإعداد أنفسنا وتربيتها على النحو الذى يطور هذه المواهب وينميها، والاختبار التالى يقتصر على أحد هذه الملكات وهو ملكة «الحاسة السادسة».

# الأسئلة

١ – هل لديك القدرة على التخمين مسبقا بنتائج الأحداث أو المباريات؟

٢ – هل أنت على وجه العموم سعيد الحظ عند المراهنة؟

٣ – هل تعتقد أنك وش السعد على الآخرين؟

٤ – هل كثيرًا ما تشعر بالرغبة فى زيادة أواصر الصداقة بشخص ما لمجرد إحساسك بدافع غريزى أن هذه الصداقة قد تعود عليك بالمنفعة الشخصية؟

٥ – هل كثيرا ما يصدق توقعك المسبق باسم الشخص الذى يطلبك على التليفون بمجرد سماع رنين الهاتف؟

٦ – هل كثيرا ما تسمع هاتفا يهمس لك بالتصرف السليم والقرار المناسب؟

٧ – هل تعتقد فى الحظ؟

– هل يمكنك بصفة مستمرة التنبؤ المسبق بأقوال الآخرين فى اللحظة التالية؟

٩ – هل يمكنك دائما التنبؤ باسم صاحب الرسالة قبل فتحها؟

١٠ – هل كثيرا ما تحلم أحلاما رديئة أو جيدة ويتحقق حدوثها فيما بعد؟

١١ – هل يمكنك بصفة مستمرة استكمال بقية أحاديث الآخرين قبل أن يلفظوا بها؟

١٢ – هل كثيرا ما تتنبأ بوصول رسالة أو مكالمة تليفونية من شخص معين وتصدق توقعاتك؟

١٣ – هل تنتابك الشكوك أحيانا نحو شخص ما وتصدق توقعاتك؟

١٤ – هل تفتخر بقدرتك على الحكم على الشخص منذ الوهلة الأولى؟

١٥ – هل يمكنك التنبؤ بالأحداث قبل وقوعها؟

١٦ – هل ترفض دائما ركوب الطائرات؟

١٧ – هل تستيقظ دائما من نومك وقد انتابك شعور بالخوف والقلق على صحة أحد أقاربك؟

١٨ – هل تكره بعض الأشخاص بدون سبب محدد؟

١٩ هل كثيرا ما تشاهد ملابس معينة معروضة للبيع وينتابك شعور قوى بضرورة شرائها؟

٢٠ – هل تصدق مقولة: «الحب من أول نظرة».

* * *

الإجابة نعم = ١ لا = صفر

* * *

**الدرجة من ١٠ – ٢٠ :**

تتميز بامتلاكك قدرًا كبيرًا من الحاسة السادسة، ولديك مهارة غير عادية، ولا يخشى عليك من الانصياع التام للتفكير الفطرى.

**الدرجة من ١ – ٩ :**

لديك قدر لا بأس به من الحاسة السادسة لكنك لا تحاول الاستفادة منها والانصياع لنداء الفطرة، حاول إذن تقوية هذه الحاسة لديك، جرب أولا الانصياع لنداء الفكرة الأولى فى المواضيع الصغيرة غير الحساسة. عندما تواجه مشكلة ما جرب تنفيذ أول فكرة تخطر على بالك، وستدهش عندما تجد أن هذه الفكرة الطارئة هى أفضل الحلول.

**الدرجة صفر:**

أنت تحاول بذل أى مجهود لتنمية الحاسة السادسة، ولكنك فى الواقع – مثل الجميع – تملك قدرًا لا بأس به، نحن نحاول تشجيعك على الاستجابة لنداء الفطرة وستجد النتائج مدهشة.

# اختبار الشخصية المؤثرة

الشخصية المؤثرة «هى الشخصية القوية، الجذابة» الناجحة، وهى الشخصية التى تملك سائر الصفات التى تحدث عنها هذا الكتاب الموجز، وعلى رأس هذه الصفات الصحة النفسية والتفاؤل والنضج والحساسية، فضلا عن القوة والجاذبية والنجاح والقدرة على التأثير فى الآخرين سواء بالمظاهر الخارجية أو بالقوى الداخلية للشخصية .. ولذلك فقد حرصنا أن يضم كتابنا هذا بعض نماذج الاختبارات النفسية لقياس بعض جوانب الشخصية، وأولها الاختبار التالى، فإذا كانت إجابة القارئ فى مجملها (بنعم) فهو بالفعل من أصحاب الشخصية المؤثرة، فالإجابات الموجبة تحدد النسبة المئوية لدرجة تأثيره وكذلك الحال بالنسبة للاختبارات التالية الأخرى.

# الإختبـار

١ - أملك ميزة المثابرة وروح النضال والكفاح.

٢ - أملك شخصية مستقلة، غير تابعة، غير مذبذبة، غير خجولة.

٣ - أعرف كيف أدفع عن نفسى تأثيرات الآخرين السلبية.

٤ - أعرف كيف أستغل قوانين الإيحاء.

٥ - أعرف كيف أجدد ينابيع الطاقة النفسية والفكرية بداخلى.

٦ - أعرف كيف أحقق توازنى النفسى.

٧ - أملك شخصية لا تعرف التردد، أو الخوف، أو الخضوع.

٨ - أحرص على تقليل عدد أعدائى بقدر الإمكان.

٩ - أحرص على كسب أكبر عدد من الناس فى صفى.

١٠ - أعرف كيف أحمل الناس على تحقيق ما أريده بكامل رغبتهم وإرادتهم.

١١ - لا أستخدم العبارات الدالة على الضعف أو الضعة أو الإهتزاز النفسى فى حديثى.

١٢ - أحرص على أن أمتاز بالجرأة والإقدام والمبادرة والإبداع والذكاء واللباقة.

١٣ - أنتقى الأصدقاء ولا أعاشر سوى أصحاب الهمم الكبرى وأهل الفضل.

١٤ - أحرص دائما على تثقيف نفسى وصقل عقلى بالمعرفة الشاملة.

١٥ - لا أبدد طاقتى بدون طائل ولا فى غير المفيد من الأعمال والأقوال.

١٦ - أخصص وقتا لتجديد الطاقة والنشاط والاسترخاء.

١٧ - أحرص على ضبط النفس والتحكم فى الأفكار والأقوال والمشاعر والأهواء.

١٨ ـ أكيّف نفسى دائما حسب الظروف والأحوال.

١٩ ـ أملك شخصية انبساطية غير منغلقة على ذاتها ولا متعالية على الناس.

٢٠ ـ تمتع بالنقاء الخلقى والصفاء الروحى.

٢١ ـ أقتدى بالعظماء من الناس وأجعل حياتى تقتدى أثرهم.

٢٢ ـ أمارس تدريبات التقوية البدنية والنفسية والفكرية يوميا.

٢٣ ـ الأفكار والقيم والمثل العليا هى التى توجه خطاى فى الحياة.

٢٤ ـ أنا أحيا لكى أحقق هدفا بوجودى لشخصى وللناس جميعا.

٢٥ ـ أملك القدرة على التأثير فى الظروف لصالح تحقيق أهدافى.

٢٦ ـ أعمل دائما على تقوية وتنمية مواهبى وقدراتى النفسية والفكرية.

٢٧ ـ أتمتع بذاكرة قوية.

٢٨ ـ أتمتع بقوة فكرية وقدرة على التحكم فى عقلى.

٢٩ ـ أتمتع بقوة إرادة وقدرة على ضبط النفس والتأثير الإرادى.

٣٠ ـ أتمتع بقدرة عالية على التركيز الذهنى وحصر الفكر.

٣١ ـ أتمتع بمجال واسع من الخبرات والتجارب فى الحياة.

٣٢ ـ حققت لنفسى الاستقرار والنجاح فى كافة الميادين العامة والخاصة للحياة.

٣٣ ـ أتمتع بشخصية قيادية، قوية، مؤثرة، جذابة.

٣٤ ـ لا أشعر بأى نقص فى أى جانب من جوانب حياتى الخاصة.

٣٥ ـ لا أشعر بأى قلق أو توتر نفسى حتى فى الأوقات العصيبة.

٣٦ ـ أتمتع بشخصية حازمة، حاسمة، غير متصلبة.

٣٧ ـ أملك قدرة إقناع الغير بأفكارى دون إشعارهم بأننى شخصية مستبدة.

٣٨ ـ أملك ميزة الحديث المؤثر الجذاب.

٣٩ - أملك ميزة خفة الروح والظل.

٤٠ - أحيا وفقا لأهداف معينة وبنظام ثابت يحقق أهدافى.

٤١ - لا أضيع الوقت فى الأعمال التافهة.

٤٢ - لا أشعر بالملل من الأعمال الشاقة أو المرهقة.

٤٣ - لا أعترف بالمستحيل ولا بعجزى عن تحقيق أهدافى.

٤٤ - لا أشعر بالعجز أو الأسف أو الإحباط ولا أستسلم للهزيمة أمام الفشل.

٤٥ - أعرف كيف أستفيد من الأخطاء التى وقعت فيها وأتعلم منها.

٤٦ - أعرف حدود قوتى وقدراتى كما أعرف ما ينقصنى من المواهب وأعمل لاستكمالها.

٤٧ - لا أسمح لنفسى أن تتملكنى المشاعر السلبية مثل الصلف والتكبر والغرور والحقد والحسد والغيرة.

٤٨ - أحرص على الظهور بمظهر الشخصية القوية، الهادئة، المستقرة، الوقورة، المتزنة، الحكيمة.

٤٩ - أتحكم فى ملامح وجهى وتعبيراته المؤثرة دون الظهور بمظهر الشخصية الانفعالية المتطرفة.

٥٠ - تستطيع إرادتى أن تتحكم فى عقلى وأفكارى، ويتحكم عقلى فى رغباتى وأهوائى.

٥١ - أملك شخصية تتحكم فى مسارها ومصيرها فى الحياة ولا تنهزم بسهولة.

٥٢ - أملك شخصية متفائلة واثقة من قدرتها على النجاح وتحقيق القوة والسعادة بتحقيق الذات.

٥٣ - أعرف وأملك أساليب التأثير بالمظاهر الخارجية والقوى الذاتية الداخلية لشخصيتى.

# اختبار الشخصية المتعدد الأوجه

يعتبر هذا الاختبار من أشهر الاختبارات الشخصية، وأكبرها، وأكثرها شمولية، لهذا سمى بالاختبار المتعدد الأوجه، وهو الاختبار الذى وضعه كل من «شارتلى ماكنلى» و«ستارك . ر . هاثاوى» من جامعة «مينسوتا» ويتناول هذا الاختبار العدد من أوجه الشخصية وجوانبها وحالاتها السوية أو المريضة، ونظرا لضخامته فقد قمنا باختيار الأجزاء المهمة الممثلة له على أحسن وجه، وبها يعرف القارئ ما قد يشوب شخصيته ويؤثر فى درجة جاذبيتها وصحتها وتأثيرها ونجاحها وسعادتها وقوتها.

## الأسئلة

### العصابية

١ ـ كثيرًا ما تتغير إهتماماتى.

٢ ـ أشعر بالتعب والإجهاد بسرعة لأقل نشاط أبذله.

٣ ـ كثيرًا ما ينتابنى الكابوس والأحلام المزعجة.

٤ ـ لدى عادة قضم الأظافر.

٥ ـ لا أعتاد الأماكن الجديدة بسرعة.

٦ ـ كثيرًا ما أفزع فى نومى أثناء الليل وأصاب بتشنج العضلات.

٧ ـ قد يسعدنى أحيانًا أن أسبب الألم لأشخاص أحبهم.

٨ ـ يكاد يكون عندى خوف دائم من شخص أو من شئ ما.

٩ ـ أشعر بالوحدة حتى لو كنت بين أشخاص آخرين.

١٠ - أفتقر إلى الثقة بالنفس.

١١ - يجرح الناس شعورى بسهولة دائمًا.

١٢ - أشرد كثيرًا فى أحلام اليقظة.

١٣ - من الصعب التحدث فى جمع من الناس.

## الإنطواء - الإنبساط

- كنت دائما شديد الحرص والحذر فى إختيار أصدقائى.
- من السهل علىّ أن أدخل السرور بسرعة على إنسان يشعر بالتعاسة.
- ربما يسعدنى أن أعيش وحيدًا فى خيمة بالصحراء أو الجبل.

## الهوس - غير الهوس

- أن أيسر شئ بالنسبة لى هو أن أتخذ قرارًا فى موضوع ما.
- حينما أحس بالملل، أشعر بارتياح لو أننى قمت بعمل ضجة بسيطة.
- أحيانا أعجب بذكاء محتال حتى أتمنى أن لا يمس بسوء.

## الإكتئاب

- كثيرًا ما أفكر فى أن الحياة لا معنى لها .
- وددت أن أكون سعيدًا ولو بمثل السعادة الظاهرية للآخرين.
- أحيانا أشعر أن وجودى مثل عدمه.

## الفصام

- أشعر أن عقلى مختل.
- لم أعد أفهم ما أقرأ مثلما كنت من قبل.
- أشعر بأننى كثيرًا ما عوقبت دون سبب.
- الكل فى نظرى سيان.

- كثيرًا ما ينتابنى الشعور بأن الأشياء ليست واقعية.
- مرت بى فترات كنت أقوم فيها بأفعال دون أن أعرف بعد ذلك ماذا كنت أفعل.
- فى بعض الأحيان أفضل أن أجلس مدة طويلة فى أحلام اليقظة على أن أعمل أى شئ آخر.

## البارانويا

- لو لم يدبر البعض لى شيئا فى الخفاء لتحسن مستقبلى كثيرًا.
- هناك كثيرون ليس لهم من شاغل إلا التحدث من وراء ظهرى.
- أنا شخصية مهمة.
- أعتقد أننى أفضل من كل الذين أعرفهم وأمتاز بمواهب لا يتمتعون بها.

## الهستريا

- نومى مضطرب وقلق.
- أصاب أحيانا بنوبات من الغثيان والقلق.
- قدرتى على العمل هى هى لم تتغير عما كانت عليه من قبل.
- أشعر كل أسبوع أو أقل بسخونة تعم جسدى فجأة وذلك بدون سبب ظاهر.
- غالبا ما ألاحظ أن يداى ترتجفان عندما أحاول القيام بعمل ما.

## الإنحراف السيكوباتى

- لا شك فى أننى مظلوم فى هذه الحياة.
- تعاودنى رغبة شديدة أحيانا فى أن أترك أسرتى وأبتعد عنها.
- يبدو أنه لا يوجد من يفهمنى.
- أفعل أشياء كثيرة أندم عليها فيما بعد.
- يسئ الآخرون عادة فهم طريقتى فى التصرف.

- يصفنى بعض الناس بغرابة الأطوار.
- تسئ أسرتى معاملتى كأننى لست أحد أفرادها.
- تدفعنى معاملة الناس لى إلى الغضب والإنفعال الشديد.
- أحزن بشدة وأفرح بشدة فحساسيتى أكثر من حساسية الناس.
- كثيرا ما تستفزنى الأعمال التافهة لبعض الناس.
- أعتقد أن شخصيتى أعقد من الشخصيات التافهة التى أقابلها بكثرة فى الحياة.
- أشعر بالحقد على الحياة.
- أشعر أننى لست فى المكان أو الزمان المناسب لوجودى.

## ثبات عمل الجهاز العصبى التلقائى

- أعتقد أننى لس عصبيًا أكثر من الآخرين.
- أعرق سريعا وكثيرًا حتى فى الأيام الباردة.
- أحيانًا لا أستطيع من شدة القلق أن أجلس دقيقة واحدة هادئًا.
- أستطيع التحكم فى مشاعرى فى المواقف المؤثرة.
- من الصعب أن يتمكن أحدهم من إستفزازى بسهولة.

* * *

هذه بعض أمثلة لأسئلة الاختبار المتعدد الأوجه للشخصية، وليس بوسعنا أن نذكر المزيد منها لضيق الحيز المتاح لكنها كافية لأداء الغرض من ناحية، وللتعبير عن موضوعية الاختبار وشموله من ناحية أخرى، وتعتبر الإجابة (بنعم) على أغلب أسئلة وبنود هذا الاختبار كافية لتدل القارئ على نوع شخصيته أو بعض عيوبها. ولقد حرصنا على إثبات هذا الاختبار لكى يستفيد منه القارئ فى التعرف على شخصيته وتهذيب ما قد يجده بها من عيوب حتى يحقق التوازن المطلوب للشخصية المؤثرة.

# اختبار التفاؤل

التفاؤل.. سمة أساسية من سمات الشخصية المؤثرة، بل هو أيضا من أهم صفات الشخصية الناجحة، السعيدة، القوية، لأن التفاؤل يرتبط إرتباطًا وثيق الصلة بالصحة النفسية، كما يرتبط التشاؤم بكافة مظاهر الوهن والضعف النفسى من تردد وتذبذب إلى انعدام للثقة بالنفس ومن القلق إلى التوتر وفقد الحيوية النفسية.

والتفاؤل فى مظهره الخارجى هو العلامة الدالة على الثقة بالنفس وقدراتها، وهو بالتالى من أهم أسلحة الشخصية فى معركة «تحقيق الذات» والذين يفتقرون إلى التفاؤل يفتقرون بالتالى إلى أحد أهم الينابيع التى تحرك طاقتهم وتوجهها التوجيه الصحيح، كما يفتقرون إلى البناء النفسى المتوازن، ويظهرون - بالتالى - بمظهر أصحاب الشخصيات الكئيبة، غير المؤثرة، غير الجذابة، غير السعيدة. وظهورهم بهذا المظهر يضيع عليهم الكثير من الفرص فى الوقت نفسه الذى يقطع عليهم الطريق إلى النجاح والتفوق والقوة والاستمتاع بالحياة.

لذلك فقد حرصنا أن نضع بين اختبارات هذا الكتاب ذلك الاختبار الخاص بالتفاؤل وعليك أن تجيب عن أسئلة هذا الاختبار وأمثاله بكل صدق وأمانة مع النفس.

## الأسئلـة

١ ـ هل أنت شخصية مرحة بشوشة الوجه؟

٢ ـ هل تستسلم لمنغصات الحياة بسهولة؟

٣ ـ هل أنت متطير؟

٤ ـ هل تتفاءل بأشياء معينة؟

٥ ـ هل تتشاءم من أشياء معينة؟

٦ ـ هل تميل إلى التفاؤل فى المواقف المتأزمة؟

٧ ـ هل تعتقد أن الأمور سوف تتيسر مهما طال تعقدها؟

٨ ـ هل تعتقد أن الصراع والتناحر والتنافس هو القانون السائد فى العالم؟

٩ ـ هل تعتقد أن الكون يفتقر إلى العدل ويسوده التفاوت والظلم؟

١٠ ـ هل تعتقد أن السعادة عموما من الأوهام المستحيلة؟

١١ ـ هل يصفك الناس بالشجاعة والإقدام؟

١٢ ـ هل تستحوذ عليك الكآبة والأفكار السوداء فى أغلب الأحيان؟

١٣ ـ هل تستقبل يومك كل صباح بنشاط متجدد وحماسة دافقة؟

١٤ ـ هل يمكنك التخلص من مشاعر الفشل والإخفاق بسرعة؟

١٥ ـ هل تسعد بوجودك بين الناس؟

١٦ ـ هل تعتقد أن الاختلاط بالناس هو مصدر المشاكل والأحزان؟

١٧ ـ هل تحب سماع أو قول القصص أو النكات الفكاهية السعيدة؟

١٨ ـ هل تستطيع ضبط النفس والتمسك بالحلم فى المواقف المستفزة؟

١٩ ـ هل أنت موفق فى حياتك كلها؟

٢٠ ـ هل تعتقد أنك ممن انتقصت الحياة من حظهم؟

٢١ ـ هل تعتقد أنك سوف تعمر كثيرًا فى الحياة؟

٢٢ ـ هل تعتقد أن حياتك سوف تتغير إلى الأفضل فى المستقبل؟

٢٣ ـ هل تعتقد أن العالم يتقدم إلى الأفضل؟

٢٤ ـ هل تساعد الناس وتحاول أن تخفف عنهم أحزانهم؟

٢٥ ـ هل تقضى يومك بنفس الحماس والنشاط والبهجة دائمًا؟

٢٦ ـ هل تعتقد أن بمقدورك أن تحقق الاستقرار فى حياتك؟

* * *

الإجابة ( نعم ) = ٥ درجات    الإجابة ( لا ) – صفر.

فإذا كانت نتيجة إجاباتك فى مجموعها كالتالى:

٧٥ ـ ١٠٠ درجة . فأنت متفائل ونظرتك للحياة سليمة.

٥٠ – ٧٥ درجة .    درجة تفاؤلك عادية.

أقل من ٥٠ درجة    أنت متشائم سقيم النظرة للحياة.

# اختبار الحساسية

ليس من شك فى أن مشاعرنا وانفعالاتنا هى الوسيلة الوحيدة التى نعبر بها عن علاقتنا وتواصلنا وتفاعلنا مع العالم الخارجى، لذا تعتبر ردود أفعالنا من أهم العلامات الدالة على ملامح شخصيتنا، كما تعتبر فى الوقت نفسه المرآة الحقيقية التى تبدو فيها شخصيتنا بكل عيوبها أو مميزاتها، صحتها أو مرضها، ضعفها أو قوتها، ومن هنا كان علينا أن نقدم للقارئ هذا الاختبار حتى يتعرف على درجة حساسيته ، ويتعرف - بالتالى - على بعض ملامح شخصيته ، وبعض جوانب هذه الشخصية، وهى معرفة لا غنى له عنها إذا أراد أن يضع لنفسه البرامج الخاصة بإعادة إصلاح وبناء وجوده وكيانه الشخصى.

فقط أجب عن أسئلة الاختبار التالى بكل صدق وأمانة مع النفس.

# الأسئلـة

١ ـ هل تعتقد أنك دائما محل حديث وإنتقاد الناس فى غيابك؟

٢ ـ إذا علمت أنك لست محبوبا من الناس هل يؤلمك ذلك؟

٣ ـ هل تسعد كثيرًا إذا مدحك الناس؟

٤ ـ هل تشعر برغبة ملحة فى أن يعجب بك الناس ويحبوك؟

٥ ـ هل يضايقك أن توجد مع إنسان لا يحبك أولا يستلطفك فى مكان واحد؟

٦ ـ إذا جرحت شعور أحد الناس بدون قصد هل يشعرك ذلك بالأسف؟

٧ ـ هل تعتقد أنك معرض دائما لجرح مشاعرك من الناس؟

٨ ـ هل يدفعك الفشل أو الخطأ إلى الشعور بالأسف؟

٩ ـ هل تدفعك رؤية الجرحى أو المرضى إلى الشعور بالألم؟

١٠ ـ هل تخجل من الوجود فى احتفال أو مكان عام بملابس ليس فاخرة؟

١١ ـ هل يضايقك أو يقلقك أن يحدث لك أى شئ يقلل من وقارك أمام الناس؟

١٢ ـ هل تشارك فى أى عمل بدون دعوة للمشاركة؟

١٣ ـ هل تؤثر فيك أحوال المجتمع المحيط بك؟

١٤ ـ هل تتأثر بجو الأماكن التى توجد فيها؟

١٥ ـ إذا ذهبت لزيارة أحد المعارف أو الأصدقاء هل تنهى الزيارة بسرعة حتى لا يضيق بك مضيفك؟

١٦ ـ إذا اضطررت لطلب خدمة من بعض الناس هل يشعرك ذلك بالحرج؟

١٧ ـ إذا تحدثت مع أحدهم هل تكثر من استخدام عبارات الاعتذار أثناء الحديث؟

١٨ ـ إذا أصدر أحدهم إليك بعض الأوامر أمام الناس هل يغضبك ذلك؟

١٩ ـ هل يصعب عليك أن تنسى أو تتجاهل آلامك العضوية كالصداع مثلاً؟

٢٠ ـ هل يقلقك أمر البقشيش الذى يجب أن تدفعه فى أى مكان عام؟

٢١ ـ إذا وجدت فى أحد الأماكن العامة هل تخشى أن تكون محط أنظار الناس؟

٢٢ ـ هل يمكنك إرتياد الأماكن العامة والندوات دونما شعور بالخوف أو الخجل؟

٢٣ ـ هل تأخذ بزمام المبادرفى علاقاتك مع الأصدقاء أو الأحباب أم تنتظر مبادراتهم هم؟

٢٤ ـ هل تتأثر بالروايات والأفلام الرومانسية كأنك تعيشها بالفعل؟

٢٥ ـ هل تستغرق أحلام اليقظة الكثير من وقتك؟

٢٦ ـ هل تخجل من الحديث مع الجنس الآخر؟

٢٧ ـ هل تعتقد أن الحب والعواطف من الأمور الأساسية للحياة؟

٢٨ ـ هل تتعامل مع الحيوانات والأطفال برفق ورقة وشفقة؟

* * *

الإجابة (نعم ) ٥ درجات      الإجابة ( لا ) – صفر

فإذا كانت نتيجة إجاباتك فى مجموعها كالتالى:

| | |
|---|---|
| ٨٥ درجة فأكثر | فدرجة حساسيتك ممتازة |
| ٧٠ – ٨٠ درجة | فدرجة حساسيتك جيدة |
| ٥٥ – ٦٥ درجة | فدرجة حساسيتك حسنة |

على أن التطرف فى الحساسية ليس من الأمور الإيجابية أو المستحبة لأن الحساسية المفرطة فى التطرف ستكون عندئذ علامة على المرض النفسى، فإذا كانت النتيجة أكثر من ٨٥ فأنت من أصحاب الحساسية المتطرفة وتحتاج إلى التدريب للسيطرة على النفس وضبط درجة حساسيتها المفرطة.

# اختبار صحة العقـل

هناك الكثير من الاختبارات الخاصة بالصحة العقلية على وجه الخصوص، وتعدد واختلاف هذه الاختبارات يرجع بلا شك إلى أهميتها المتعاظمة. ولهذا السبب نفسه نقدم لك الاختبار التالى.

## الأسئلـة

١ ـ هل أنت قوى الذاكرة وتتذكر كافة الأسماء والأحداث؟

٢ ـ هل أنت موفق فى أغلب علاقاتك مع الناس؟

٣ ـ إذا تعرضت لأى موقف محرج أو مغضب هل تتخلص من الحرج والغضب بسرعة؟

٤ ـ هل تجد فى نفسك ميلا قويا لحب الاستطلاع والمعرفة؟

٥ ـ هل تجد فى عملك متعة حقيقية وقدرة على الاكتفاء والاشباع؟

٦ ـ هل يمكنك التخلص من مشاكلك كلها قبل النوم وتخلد إلى نومك هادئًا؟

٧ ـ إذا قضيت ليلتك فى البيت وحيدًا هل تستمتع بخلوتك مع نفسك؟

٨ ـ هل تتحكم فى نفسك وتظل هادئًا فى مواجهة المشاكل والصعوبات؟

٩ ـ هل يمكنك الاعتراف بصدق بأن هناك بعض الأشياء القليلة التى تخيفك؟

١٠ ـ عندما تتذكر بعض الأخطاء التى وقعت فيها؟ هل تضحك عليها؟

١١ - هل تعتقد أن بمقدورك أن تحقق لنفسك حياة أفضل؟

١٢ - هل لك هوايات مفيدة مسلية؟

١٣ - هل تتبنى أفكارًا خاصة تبنى عليها تصورك لأهدافك فى الحياة؟

١٤ - هل تعتقد أن الحياة متجددة وأنها تحتوى كل يوم على الجديد المبهج؟

١٥ - هل تشعر بالغيرة والحسد أحيانا تجاه بعض الناس؟

١٦ - هل تتبرم من الأعمال الصعبة أو غير المشوقة حتى قبل الإنتهاء منها؟

١٧ - هل تملك القدرة الجيدة على التركيز الذهنى فى القراءة؟

١٨ - هل تمضى حياتك هادئة بدون قلق أو توتر؟

١٩ - هل تملك ذوقا فنيا وقدرة على تذوق الفنون المختلفة؟

٢٠ - هل تعتقد أن هناك من هو أفضل فى كل شئ من بين أقرانك؟

٢١ - هل تعتقد أنك قد نلت كل ما تستحقه فى هذه الحياة؟

٢٢ - هل تعتقد فى نفسك أنك صاحب شخصية خالية من المشاكل والعقد؟

٢٣ - هل تشعر أن حياتك العاطفية متقلبة وغير مستقرة وغير مشبعة؟

٢٤ - هل يصفك بعض أهلك وأصحابك بالغموض أو غرابة الأطوار؟

٢٥ - هل تسيطر عليك بعض المخاوف أو الوساوس أو الأعمال القسرية؟

٢٦ - هل تعانى من سوء الهضم .. والصداع .. والقلق دائما؟

٢٧ - هل تتغير أفكارك وقيمك ومثلك بتغير المواقف والظروف؟

٢٨ - هل تبالغ فى بعض الأحيان فى القسوة على نفسك أو غيرك؟

٢٩ - هل تشعر بالتضارب والتناقض أحيانًا بين أفكارك وأفعالك؟

٣٠ - هل تنتابك الأحلام والكوابيس المزعجة؟

٣١ - هل تغلب عليك الطبيعة التشاؤمية الإكتئابية؟

٣٢ ـ هل تؤنب نفسك وتحاسبها بقسوة على فشلها؟

٣٣ ـ هل تخش مقابلة الغرباء أو التنافس مع الآخرين فى الحياة؟

٣٤ ـ هل أضاع عليك التردد الكثير من الفرص؟

٣٥ ـ هل تتأثر بأفكار غيرك من الناس لدرجة تغير بعدها أفكارك؟

* * *

الإجابة (نعم ) = ٥ درجات        الإجابة ( لا ) = صفر

فإذا كانت نتيجة إجابتك فى مجموعها كالتالى:

| | |
|---|---|
| ٨٥ درجة فأكثر | فصحتك العقلية ممتازة |
| ٧٠ – ٨٠ درجة | فصحتك العقلية جيدة |
| ٥٥ – ٦٥ درجة | صحتك العقلية حسنة |

* * *

# اختبار النضج

كما ترتبط القوة النفسية بالصحة النفسية، كذلك يرتبط التأثير النفسى والجاذبية الشخصية بالنضج، على أن « النضج النفسى » لا يرتبط فى جميع الأحوال بعمر الإنسان، والشخص المتقدم فى السن قد لا يكون بالضرورة على درجة كافية من النضج، كما أن الشخص الذى يبدو صغيرًا أو شابًا غير ناضج فى نظر كثير من الناس قد يكون ناضجًا لدرجة تكفى لأن يكون محط أنظار الجميع بما له من شخصية جذابة مؤثرة قوية ناضجة.

والنضج الذى نقصده هو أحد علامات « تكامل الشخصية »، وهو أيضا أحد المؤشرات المهمة الدالة على الصحة النفسية، والتوازن النفسى، وفقدان النضج بهذا المعنى لا يعنى سوى الاخفاق والفشل والعجز عن تحقيق السعادة، وغنى عن القول أن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لا بد أن تكون مع ذلك من الشخصيات الناضجة.

# الأسئلة

١ ـ هل تشعر بالضعف أو عدم القدرة على السيطرة على نفسك أمام الجنس الآخر؟

٢ ـ هل أنت متقلب المزاج والوجدان؟

٣ ـ هل أنت متردد فى إتخاذ القرارات وفى المواقف الحاسمة؟

٤ ـ هل أنت متذبذب الرأى غير ثابت الفكر؟

٥ ـ هل تتغير أهدافك بتغير الظروف؟

٦ ـ هل أنت ثابت الطباع؟

٧ ـ هل أنت سريع الفرح أو الانفعال أو الحزن والانقباض؟

٨ ـ هل يسبب مظهرك العام شيئًا من الحرج أو الضيق؟

٩ ـ هل تشعر فجأة بالملل أو الضيق من كل شئ؟

١٠ ـ هل تسيطر عليك فكرة ملحة تتكرر دائما حول فشلك أو تميزك؟

١١ ـ هل ترتبط بعائلتك جدًا ولا تستطيع مفارقتها أبدًا؟

١٢ ـ هل تشعر بالوحدة والغربة حتى وأنت بين أهلك وأصحابك؟

١٣ ـ هل تحرص على تحقيق السعادة للأصدقاء وشركاء الحياة من الجنس الآخر؟

١٤ ـ هل تخشى مواجهة الحياة أو العيش وحيدًا بدون أقارب أو أصدقاء؟

١٥ ـ هل تجد فى نفسك الميل دائما إلى مساعدة الآخرين؟

١٦ ـ هل تخرج عن مشاعرك أحيانا وتجرح الناس أثناء غضبك؟

١٧ ـ هل تغضب أو تشعر بالأسى عندما يعاملك معارفك بإهمال؟

١٨ ـ هل تلجأ إلى المبالغة أو الكذب أحيانا لتثبت أنك إنسان محبوب؟

١٩ ـ هل تجد فى نفسك الميل إلى الظهور بمظهر الشخصية الغريبة أو الغامضة أو الهادئة الوقورة؟

٢٠ ـ هل يسعدك إرتداء الملابس الجديدة الجميلة أو الملفتة للنظر؟

٢١ ـ هل تسعد فى صحبة الأشخاص العظام أو الفتيات الجميلات؟

٢٢ ـ هل تلجأ إلى الكذب للتخلص من المأزق والمواقف الحرجة؟

٢٣ ـ هل يسعدك الملق والنفاق ومجاملة الآخرين لك؟

٢٤ ـ هل تعمد إلى التصرف بخشونة أو قسوة أحيانا لكى تبدو شخصيتك قوية؟

٢٥ ـ هل تتجنب المسائل الجنسية؟

٢٦ ـ هل تشك فى قدرتك على النجاح فى الحياة؟

٢٧ ـ هل ينتابك السخط إذا تبدلت الظروف ولم تحقق أهدافك؟

٢٨ ـ هل يسخر منك الناس ويتهكمون عليك إذا تحدثوا عنك فى غيابك؟

٢٩ ـ هل أنت دائم القلق والتوتر فى الحالات الإعتيادية؟

٣٠ ـ هل يشبعك محبوبك عاطفيا ويبادلك مقدار حبك نفسه له؟

* * *

كل إجابة بنعم فى هذا الاختبار = صفر، وكل إجابة (بلا) تساوى درجة واحدة ، فإذا كانت نتيجة إجاباتك كالتالى:

٢٠ – ٢٥ درجة فأنت على درجة معقولة من النضج بصرف النظر عن عمرك.

١٥ – ٢٠ درجة فأنت فى سبيلك إلى تحقيق النضج.

أقل من ١٥ درجة فأنت تحتاج إلى تدريب يحقق لك الاستقرار الروحى▪

# المراجـــع


- قوانا الكامنة وكيف نستغلها : د/ عبد العزيز جادو - إقرأ - دار المعارف - القاهرة.
- الزواج والصحة النفسية: فرانك كابريو - ت: عبد المنعم الزيادى، الشركة العربية للطباعة والنشر - ١٩٥٩ .
- الإختبارات والمقاييس العقلية: د/ محمد خليفة بركات - مكتبة مصر - القاهرة - ١٩٥٤.
- سبيلك إلى السعادة والنجاح: سمير شيخانى - دار الآفاق الجديدة - بيروت - ١٩٨٦.
- شخصيتك فى يدك: جيمس بندر - ديل كارنجى - ت: بشارة جميل المرّ - دار حمد - بيروت.
- اكتشف نفسك: سمير شيخانى - مؤسسة عز الدين - بيروت - ١٩٩٠ .
- الذكاء وقوة الإرادة: عاطف عمارة - المكتبة السيكولوچية - هلا بوك شوب - القاهرة - ١٩٩٦ .
- العقل المتحرر: عباس المسيرى - مكتبة الانجلو المصرية - القاهرة - ١٩٧٣.
- اعرف شخصيتك: عاطف عمارة - الموسوعة النفسية المبسطة - مكتبة رجب - القاهرة - ٢٠٠٠ .
- الشخصية المثالية: عاطف عمارة - المكتبة السيكولوچية - هلا بوك شوب - القاهرة - ١٩٩٦ .

● سحر الشخصية: بول جاغو - ت: عبد اللطيف شرارة - دار بيروت - ١٩٥٩ .
● القوة الفكرية: وليم اتكنسون - ت: حنا سعد فهمى - ن . م البلدية - (د. ت).
● اعرف شخصيتك: أيمن الشربينى - دار المعارف - القاهرة - ٢٠٠٠ .
● عقلك مفتاح الفرص: و ج . إنيفر - ت: شفيق أسعد فريد - مكتبة المعارف - بيروت .

# المحتويـــات

● **الفصل الثالث:**